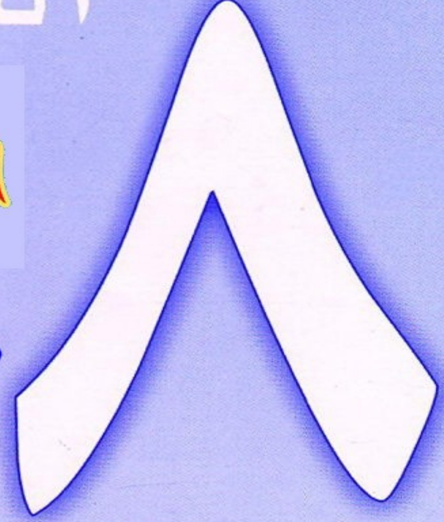
www.ibtesama.com/vb

السمات الثماني المشتركة للأشخاص الناجحين





٨ صفات لتكون عظيماً

www.ibtesama.com/vb

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

ريتشارد سانت جون

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore
...ليست مجرد مكتبة

www.ibtesama.com/vb

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

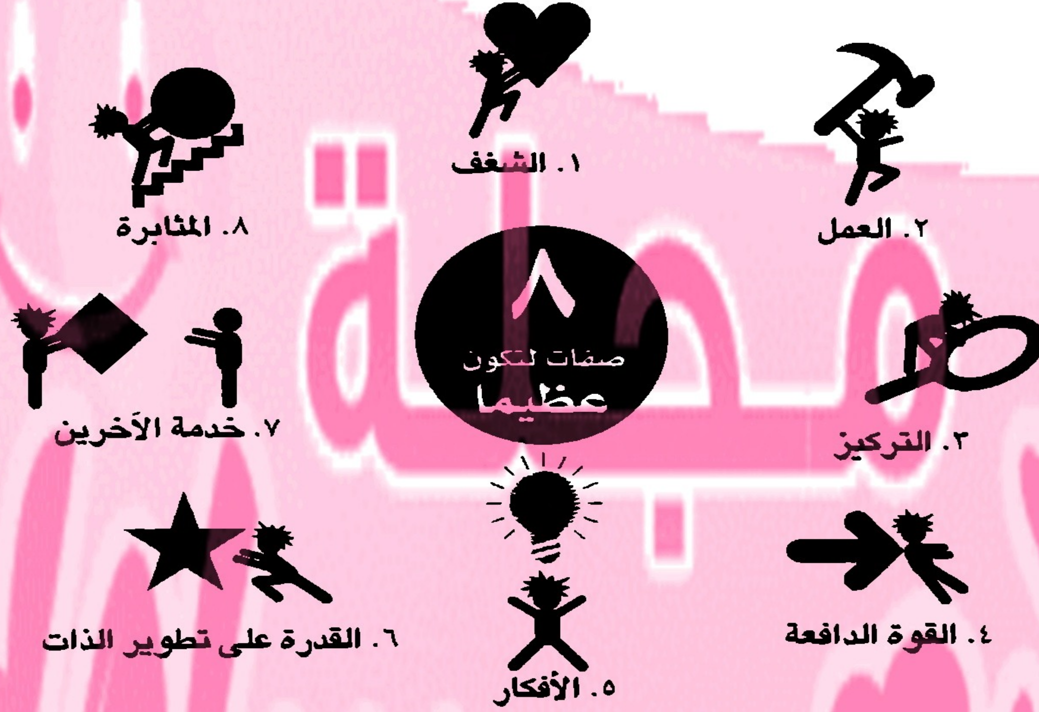
** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة



www.ibtesama.com/vb

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



القصة الحقيقية للنجاح

بالاعتماد على

١٠ سنوات من البحث،

٥٠٠ مقابلة وجها لوجه

مع أشخاص حققوا نجاحًا كبيرًا،
من بينهم بيل جيتس، مارثا ستيوارت، ريتشارد
برانسون، جين جودال، ومؤسسو شركة جوجل.

آلاف من قصص النجاح

التى تم جمعها ودراستها

ملايين الكلمات

التى تم تحليلها وتخزينها والربط بينها

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore
... ليست مجرد مكتبة

www.ibtesama.com/vb



للتعرف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية - قطر - الكويت - الإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على: jbpublications@jarirbookstore.com

تحديد مسئولية / إخلاء مسئولية من أي ضمان

هذه ترجمة عربية لطبعة اللغة الإنجليزية. لقد بذلنا قصارى جهدنا في ترجمة هذا الكتاب، ولكن بسبب القيود المتأصلة في طبيعة الترجمة، والناتجة عن تعقيدات اللغة، واحتمال وجود عدد من الترجمات والتفسيرات المختلفة لكلمات وعبارات معينة، فإننا نعلن وبكل وضوح أننا لا نتحمل أي مسئولية ونخلي مسئوليتنا بخاصة عن أي ضمانات ضمنية متعلقة بملاءمة الكتاب لأغراض شرائه العادية أو ملاءمته لغرض معين. كما أننا لن نتحمّل أي مسئولية عن أي خسائر في الأرباح أو أي خسائر تجارية أخرى، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر، الخسائر العرضية، أو المترتبة، أو غيرها من الخسائر.

الطبعة الأولى ٢٠١١

حقوق الترجمة العربية والنشر والتوزيع محفوظة لمكتبة جرير

Copyright © 2010 by Train of Thought Arts Inc.
All Rights Reserved

 **This figure is copyright © 2005 and a trademark of Train of Thought Arts Inc. All Rights Reserved.**

ARABIC language edition published by JARIR BOOKSTORE.
Copyright © 2011. All rights reserved.
No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means including electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise.

Scanning, uploading and distribution of this book via the Internet or via any other means is illegal.
Please do not participate in or encourage piracy of copyrighted materials. Your support of the authors and publishers rights is appreciated.

رجاءً عدم المشاركة في سرقة المواد المحمية بموجب حقوق النشر والتأليف أو التشجيع على ذلك. نقدر دعمك لحقوق المؤلفين والناشرين.

المملكة العربية السعودية ص.ب.٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

www.ibtesama.com/vb

THE 8 TRAITS **SUCCESSFUL** PEOPLE HAVE **IN COMMON**



THE REAL STORY OF SUCCESS

BASED ON

10 years of research

500 face-to-face interviews
with extraordinarily successful people, including Bill Gates, Martha Stewart, Richard Branson, Jane Goodall, and the Google Founders

Thousands of success stories
collected and studied

Millions of words
analyzed, stored, and correlated





www.ibtesama.com/vb



جميع الاقتباسات خاضعة لحقوق الملكية الفكرية وحقوق الطبع والنشر لأصحابها كما ذكر فى الجزء الخاص بالشكر والتقدير الموجود بنهاية الكتاب، وغير مسموح بإعادة نشرها بأى شكل من الأشكال بدون موافقة كتابية مسبقة من أصحابها. كل الكتابات والرسومات الأخرى تعد ملكا لشركة "ترين أوف ثوت آرتس" وغير مسموح بنشرها بأية طريقة بدون موافقة كتابية من الناشر.

إن ذكر الشركات أو الهيئات أو السلطات لا يمثل دعمًا من الناشر لهم، كما لا يعد دعمًا منهم لهذا الكتاب.

لا يتحمل المؤلف والناشر مسئولية أى شخص أو هيئة قد يلحق بها ضرر أو أذى من جراء المعلومات التى يتضمنها هذا الكتاب.

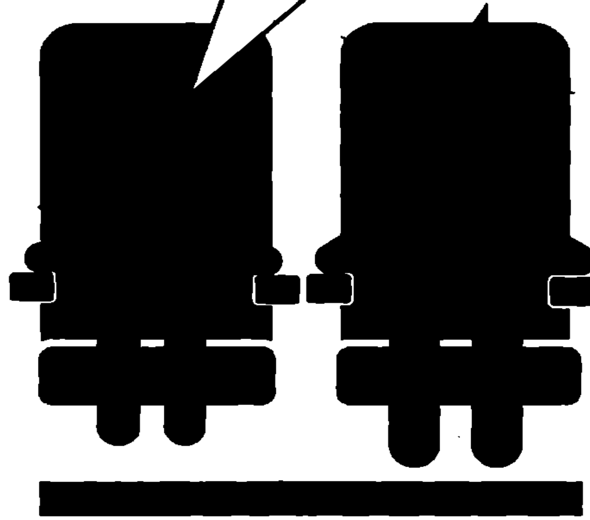
www.ibtesama.com/vb

السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين



المحتويات

www.ibtesama.com/vb



www.ibtesama.com/vb

المقدمة

لقد بدأت أول خطوة فى رحلة تأليف هذا الكتاب عندما كنت فى الطائرة منذ حوالى عشر سنوات وأنا فى طريقى إلى مؤتمر تى. إى. دى. (مؤتمر التكنولوجيا والترفيه والتصميم) الشهير بكاليفورنيا، وبالمقعد المجاور لى كانت تجلس فتاة مراهقة تشعر بحماس شديد لأن هذه كانت أول رحلة طيران لها. وقد بدا الأمر لى وكأنها ستكون رحلتها الأخيرة، ذلك لأنها تنتمى لأسرة فقيرة، وكان والداها على وشك الانفصال وكانت هى فى طريقها للإقامة مع أقاربها.

وبينما كنت منهمكا فى العمل على جهاز الحاسوب الخاص بى، أخذت تلك الفتاة تسألنى عن عملى. وفجأة طرحت هذا السؤال: "هل أنت شخص ناجح؟"، فقلت: "لا، لست ناجحا. لكن هناك أشخاصًا كثيرين ناجحين فى يومنا هذا مثل "أوبرا"، أو بطلى "تيرى فوكس" - الطفل الذى جرى آلاف الأميال بقدم صناعية وجمع ملايين الدولارات من أجل أبحاث السرطان، أو "بيل جيتس"، وهو شخص يمتلك طائرته الخاصة وليس مضطرا للجلوس بجوار فتاة صغيرة تطرح عليه الكثير من الأسئلة". عندئذ ضحكت الفتاة. ولكن بعد أن أخبرتها ببعض إنجازاتى فى مجال المشاريع التجارية والرياضة (انظر "نبذة عن المؤلف") قالت: "أنت شخص ناجح. إذن، هل أنت مليونير؟".

لم أعرف كيف أرد. لقد نشأت على فكرة أنه ليس من الكياسة أن تتحدث عن حجم الأموال التى اكتسبتها. لكننى رأيت أنه من الأفضل أن أتصف بالأمانة. لذا قلت: "نعم، أنا مليونير لكننى لا أعرف كيف حدث ذلك. لم أسع وراء كسب المال فهو لا يمثل أهمية كبيرة بالنسبة لى". فأسرعت قائلة: "حسنا، لكنه يمثل أهمية كبيرة بالنسبة لى. لا أريد أن أبقى فقيرة أكثر من ذلك. أود أن أحقق بعض النجاح، لكن ذلك لن يحدث أبدا لأننى لست ذكية؛ فأنا لا أحصل على درجات عالية بالمدرسة".

www.ibtesama.com/vb

قلت: "وما المشكلة؟ أنا أيضا لا أتمتع بدرجة كبيرة من الذكاء، وبالكاد كنت أنجح بالمدرسة. ولم يحدث قط أن كنت "أكثر الطلاب شعبية" أو "أكثر طالب واعد ينتظره النجاح"، ما من أحد كان يظن أننى سأصبح ناجحا فى يوم ما - حتى أنا لم أكن أعتقد ذلك. لم يكن لدىَّ أية مواهب، لكننى حققت نجاحا بالغا وأصبحت مليونيرا. وإذا كنت أنا قد استطعت القيام بذلك، فأنت أيضا يمكنك القيام بالأمر نفسه". فإذا بها تفاجئنى بأصعب سؤال: "ما العوامل التى تؤدى حقا للنجاح؟" فقلت: "آسف، لا أعرف. لقد نجحت بطريقة ما، وهذا كل ما فى الأمر"، لكنى شعرت باستياء لأننى لم أستطع الإجابة عن سؤالها، لكنها دفعتنى حقا للتفكير ...

البحث عن السمات التى يتقاسمها الناجحون

نزلت من الطائرة فى سان فرانسيسكو، واستأجرت سيارة، وفى طريقى إلى مؤتمر تى. إى. دى. فى مدينة مونتيرى أخذت أفكر فى سؤالها "ما العوامل التى تؤدى حقا للنجاح؟"، تعجبت قائلا: "كيف استطاع شخص مثلى، بالكاد تمكن من الحصول على شهادته الثانوية، أن يحقق هذا النجاح - بينما هناك أشخاص آخرون أعرفهم يتمتعون بمهارات وقدرات عديدة، لكنهم لم يحققوا نجاحا ملحوظا؟". أثناء نضجى اعتدت أن أعجب بالأشخاص الناجحين، سواء كانوا ينتمون لمجتمعى أو حتى النجوم الكبار. لم تكن لدىَّ رغبة فى أن أصبح شخصا ناجحا، لكننى أردت القيام بالمهام على أكمل وجه والمواظبة على تطوير ذاتى، لذا استمعت لما قاله الأشخاص الناجحون وحاولت أن ألتقط منهم بعض النصائح.

هناك شىء واحد لاحظته، وهو أنه على الرغم من وجود بعض الاختلافات بين الأشخاص الناجحين، فإنهم جميعا كانوا يتمتعون بسمات متشابهة ساعدتهم على النجاح. قد نجد "أوبرا" تتحدث عن "العمل بجد"، وهناك آخرون كثيرون يتحلون بالصفة نفسها، بداية برجل الأعمال "دونالد ترامب" وحتى الرياضى "لانس آرمسترونج". تساءلت: هل هناك عوامل معينة تساعد الفرد على إدراك النجاح، سواء كنا نتحدث عن العاملين بمجال المشروعات

www.ibtesama.com/vb

التجارية، أو العلماء، أو الجراحين، أو رواد الفضاء، أو المهندسين المعماريين، أو الفنانين، أو الرياضيين، أو العاملين بأى مجال آخر؟ ما الصفة التى يتقاسمها كل من خبيرة إدارة الشئون المنزلية "مارثا ستيوارت" ونجم كرة السلة "مايكل جوردان" والتى قد ساعدتهما على الوصول إلى القمة؟ (وأنا لا أتحدث هنا عن الطول أو طريقة تحضير الخبز).

قلت فى قرارة نفسى: "يجب أن يقوم شخص ما بإجراء مقابلات مع الكثير من الأشخاص الناجحين ليعرف السمات التى يتقاسمونها والتى ساعدتهم جميعا على إدراك النجاح". ثم فكرت: "لماذا لا أقوم أنا بهذه المهمة؟" فجاء الرد كالتالى: "لأن مهمة كهذه ستستغرق عقدًا من الزمان وستستنفد حياتك بأكملها أيها الأحمق!"، لكننى فى هذه اللحظة قلت لنفسى: "كلا، لن يستغرق الأمر سوى شهرين، وأنا أتمتع بالمهارات اللازمة للقيام بذلك".

لقد أسست شركة تسويق ناجحة من خلال "حل الألغاز"؛ فأنا أحب تحليل المواضيع المعقدة، مثل المنتجات والخدمات التكنولوجية، واكتشاف سبب عملها وأهميتها، ثم أقوم بتوضيحها وشرحها بطريقة يفهمها الناس. والآن أظن أن عملية حل لغز النجاح وتفسير ماهيته للناس - ليسهل عليهم فهمه وتطبيقه بحياتهم - تعتبر تحديا ممتعا للغاية.

كيف استطاع شخص خجول إجراء مقابلات مع ما يزيد على ٥٠٠ شخص؟

لكى أحصل على القصة الحقيقية للنجاح، كنت أحتاج إلى إجراء مقابلات مع العديد من الأشخاص الناجحين - لكن كيف؟ ليست لدىَّ أية علاقات أو اتصالات بالمشاهير. ثم وصلت إلى مونتيرى، وبينما كنت فى طريقى إلى مؤتمر تى. إى. دى. تجلت الإجابة أمامى بوضوح؛ حيث كنت أقف فى حجرة مليئة بالناجحين. كنت قد اعتدت حضور هذا المؤتمر منذ سنوات. وكان هذا المؤتمر هو فرصتى السنوية لتوسيع مداركى من خلال الاستماع لأشخاص عظماء وبارزين فى العديد من المجالات وهم يتحدثون. لقد كنت خجولا وجبانا للغاية؛ حيث لم يكن باستطاعتى الحديث إليهم، لكن الآن لدىَّ مهمة محددة: لقد أردت أن أعرف منهم شخصيا الأسباب التى أدت إلى نجاحهم.

www.ibtesama.com/vb

أتذكر وقوفى هناك متسائلا: ترى، مع من أُجرى أول مقابلة؟ ثم على حين غرة استيقظ شعورى بعدم ثقتى بنفسى حيث فكرت قائلا: "لماذا سيقدم أشخاص عظماء كهؤلاء على الحديث معى؟ فأنا لست صحفيا شهيرا؟". فى تلك اللحظة كنت على وشك التخلى عن المشروع بأكمله قبل بدئه من الأساس، وفجأة رأيت "بن كوهين"، مؤسس شركة بن أند جيرى آيس كريم، يتجه نحوى. وأدركت أننى لو لم آخذ خطوة الآن فلن أتمكن من القيام بذلك فيما بعد، لذا قفزت أمامه وقلت: "بن، أنا أعمل على فكرة معينة ولا أعرف حتى ما الأسئلة التى يجب علىَّ طرحها عليك، لكن هل يمكنك إخبارى بالأسباب التى ساعدتك على إدراك النجاح؟" فقال: "بكل تأكيد. دعنا نذهب لتناول القهوة والآيس كريم". وأخبرنى "بن" بقصته.

الآن حينما يسألنى الناس كيف استطعت أن أتحدث وجها لوجه مع أكثر من ٥٠٠ شخص من أمثال "بيل جيتس" و "مارثا ستيوارت"، أرد قائلا: "الأمر فى منتهى البساطة. عليكم بالذهاب إلى أحد المؤتمرات حيث يتحدث هؤلاء الأشخاص، ثم قفوا خارج دورة المياه. ثم استأذنوهم فى الحديث إليهم". لقد تمثل أصعب جزء من المهمة فى القدرة على التخلص من خجلى وبدء الحديث مع هؤلاء الأشخاص. بالنسبة لأول مئة مقابلة، دائما ما كنت أشعر بقلق وتوتر شديد، ولكن كما قالت الرائعة "هيلين كيلر" ذات مرة: "لا بأس من الشعور بالقلق مادام أنه بإمكانك تحويله إلى شىء إيجابى" (وهنا أتوجه بخالص الشكر إلى كل الأشخاص العظماء الذين تعاملوا معى بود).

لكى أقوم بإجراء هذه المقابلات استفدت من عشر سنوات من الخبرة قضيتها فى العمل مع العلماء والباحثين فى معامل البحث والتطوير التابعة لشركة نورتيل نيتوركس. هناك تعلمت تقنيات المقابلات السرية والمتمثلة فى: ١) الصمت والإنصات. ٢) التحلى بالموضوعية وتنحية آرائك وتفضيلاتك جانبا. ٣) الاستشهاد بأقوال الآخرين بدقة. ونظرا لأننى لا أجيد الكتابة بسرعة، قمت بتسجيل جميع المقابلات ثم نسختها فيما بعد بدقة شديدة.

ولمعرفة السمات التى يتقاسمها الأفراد الناجحون فى العديد من المجالات، قمت بتغطية نطاق عريض من المهن. حيث أجريت مقابلات مع محاسبين،

www.ibtesama.com/vb

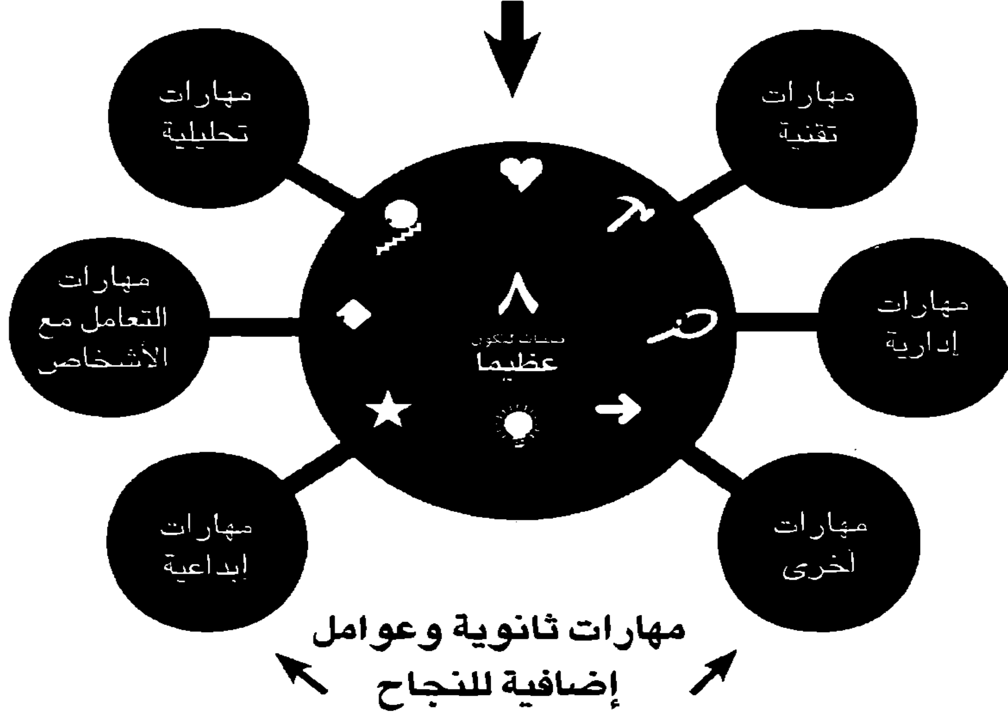
وممثلين، وأطباء تخدير، ومتخصصين فى دراسة سلوك الحيوان، ومتخصصين فى علم دراسة الإنسان، ومخرجين، ورواد فضاء، وعلماء فلك، ورياضيين، ومهندسين معماريين، وكتَّاب. وغالبا ما كنت أتحدث مع عدد من المتخصصين بكل مجال، على سبيل المثال، تحدثت مع خمسة من رواد الفضاء وستة من أشهر المهندسين المعماريين. كما تعمدت أيضا إجراء مقابلات مع أسماء معروفة وأخرى مغمورة، بداية من مشاهير المدراء التنفيذيين، والشخصيات المعروفة، والبليونيرات، وحتى الأشخاص الناجحين الذين لم تسمع عنهم قط، والذين تمكنوا رويدا رويدا من تغيير العالم والفوز بميداليات فى رياضات لذوى الاحتياجات الخاصة، أو الحصول على لقب "الأب المثالى". وكمجموعة ضابطة قمت أيضا بإجراء مقابلات مع أشخاص لم يحققوا نجاحا كبيرا.

بالإضافة إلى المقابلات التى أجريتها بنفسى، قمت أيضا بجمع وتحليل آلاف من قصص النجاح والمقابلات الأخرى، والتى حصلت عليها من الكتب وشبكة الإنترنت والراديو والتلفاز. وكل هذه المعلومات تم تدوينها بدقة (شكرا لك "ديبورا") وأدخلت ذلك على قاعدة بيانات، وأخذت قاعدة البيانات هذه تتوسع حتى أصبحت تشتمل على ملايين الكلمات. وقد تمثل العمل الجاد فى السنوات التى قضيتها فى تحليل كل هذه المقابلات، كلمة بكلمة، وسطرًا بسطر، وتصنيفها إلى كل العوامل التى ساعدت الأشخاص على النجاح. إذا كنت تظن أنه من الصعب تنظيم كل رسائل البريد الإلكترونى الخاصة بك، فحاول تصنيف وتنظيم ملايين الكلمات. فى النهاية، تمخضت مناقشاتى عن ما يزيد على ٣٠٠ عامل نجاح محتمل، وتحت كل عامل أدرجت كل التعليقات التى حصلت عليها من الأشخاص الذين أخبرونى كيف ساعدهم هذا العامل على النجاح. وبعد تجميع كل التعليقات وإدراجها تحت كل عامل، اتضح أن هناك ثمانية عوامل صرح معظم الأشخاص بأنها ساعدتهم على النجاح أكثر من أى شىء آخر.

١. **الشغف.** فالناجحون يحبون عملهم.
٢. **العمل.** ويعملون بجد.
٣. **التركيز.** وينصب تركيزهم على شىء واحد، وليس على الكثير من الأشياء.

www.ibtesama.com/vb

٤. **القوة الدافعة.** ويواظبون على دفع أنفسهم.
٥. **الأفكار.** ويبتكرون أفكارا نيرة.
٦. **القدرة على تطوير الذات.** ويواظبون على تطوير ذواتهم وما يفعلون.
٧. **خدمة الآخرين.** ويخدمون غيرهم بإمدادهم بشىء ذى قيمة.
٨. **المثابرة.** ويتمتعون بالمثابرة فى أى وقت وفى مراحل الفشل وأوقات المحن.



هذه هى السمات الثمانى الأساسية التى يتحلى بها الأشخاص الناجحون، وهى أساس النجاح فى أى مجال. ولكن، ماذا عن العوامل الثلاثمائة الأخرى التى تساعد أيضا على نجاح الأفراد، والمتمثلة فى اكتساب توجه إيجابى أو تحديد الأهداف أو الاستعانة بناصح أو المخاطرة؟ إنها تعد عوامل ثانوية للنجاح؛ لأنه على الرغم من كونها ساعدت بعض الأشخاص، فإن هناك العديد من الأشخاص الآخرين الذين أحرزوا نجاحا هائلا بدونها.

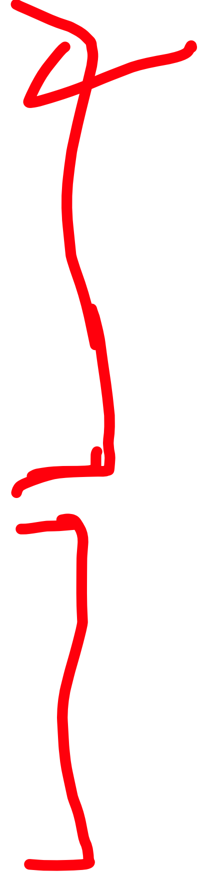
الأمر نفسه ينطبق على بعض مهارات العمل الخاصة مثل المهارات التقنية، ومهارات التعامل مع الأشخاص، ومهارات التواصل، ومهارات القيادة، إلخ.

www.ibtesama.com/vb

فكل واحدة من هذه المهارات قد تمثل أهمية فى مهن بعينها، ولكن ليس فى كل المهن. على سبيل المثال، ربما تكون مهارات التعامل مع الأشخاص شيئا ذا قيمة كبيرة؛ على الرغم من ذلك، هناك العديد من الأفراد الناجحين الذين وصلوا لأعلى المناصب بمجالاتهم مع أنهم يفتقرون لتلك المهارات - بما فى ذلك العديد من المديرين التنفيذيين الماهرين والعلماء - إلا أن افتقارهم لهذه المهارة لم يعرقلهم، لأنهم يتحلون بالسمات الثمانى الأساسية.

إننى أطلق على هذه السمات الثمانى مسمى "السمات الثمانى للنجاح" لأنها تعتبر أساس النجاح والعظمة والتألق فى أى مجال. لذا فى النهاية، بعد مرور عشر سنوات من البحث، تمكنت من العثور على إجابة للسؤال الذى طرحته علىَّ الفتاة فى الطائرة : "ما العوامل التى تؤدى حقا إلى النجاح؟". ياله من أمر رائع!

سمات النجاح ليست وراثية
فنحن نكتسبها من خلال اتخاذ إجراءات معينة



كلمة "سمات" تعنى بمنتهى البساطة "صفات" للأشخاص الناجحين، وهناك نقطة مهمة يجب ذكرها هنا، وهى أن هذه السمات الثمانى ليست وراثية؛ بمعنى أن الناجحين لا يولدون بهذه السمات، بل يكتسبونها من خلال اتخاذ إجراءات معينة. فالقيام بالعمل الذى تحبه، والعمل بجد، والتركيز، ودفع نفسك نحو الأمام، وابتكار الأفكار، وتطوير نفسك، وخدمة الآخرين، والمثابرة، جميعها تعد سمات يمكن اكتسابها. أى أن الناجحين لا يرثون هذه الصفات أو يقضون الوقت فى تأملها، بل هم يطبقونها.

هناك اعتقاد خاطئ لدى البعض بأن النجاح صفة موروثة، حيث تنتقل من الوالد إلى أبنائه، لكن بحثى أثبت أن هذا ليس صحيحا. لقد أجريت مقابلات مع العديد من أبناء الناجحين - نعم، بعضهم أحرز نجاحا، لكن ذلك لم يكن له علاقة بالعوامل الوراثية، بل لأنهم قد راقبوا آباءهم وهم يقدمون على الأفعال التى تؤدى للنجاح، ثم قلدوهم، وبالتدريج اكتسبوا سمات النجاح الثمانى.

من ناحية أخرى، قد نجد أن أبناء الناجحين غالبا لا يحققون أى نجاح.

www.ibtesama.com/vb

أحيانا يقوم الأبناء نظرا لصغر سنهم بالتصرف بشكل مناقض لتصرفات آبائهم. وفى أحيان أخرى يتسبب الآباء فى إفساد الأبناء. على سبيل المثال، بعض الآباء يبدأون من الصفر، ولكى يدركوا النجاح يتحتم عليهم العمل بجد والتركيز ودفع أنفسهم وابتكار الأفكار وخدمة الآخرين، والمثابرة. ونتيجة لذلك يحرزون نجاحا هائلا، لكنهم عندئذ يقولون: "يجب ألا يمر أبناؤنا بما مررنا به"، ومن ثم يوفرون لأبنائهم حياة سهلة مترفة. بالطبع هم يقصدون الخير لأبنائهم لكنهم لا يدركون أنهم بذلك يحرمونهم من اكتساب السمات الثمانى التى ستؤدى إلى نجاحهم الخاص.

ملحوظة للآباء: إذا كنتم تحاولون غرس سمات النجاح فى أبنائكم لكن يبدو أنه ما من جدوى، فما من داع للذعر - فقط عليكم مواصلة غرس بذور النجاح. وفى النهاية ستنمو هذه البذور، وفى أحد الأيام ستندهشون عندما ترون أبناءكم وهم يتحلون بهذه السمات الثمانى. وإذا كنتم محظوظين، فقد يحدث ذلك قبل أن يبيض شعر رؤوسكم.

ليست هناك أسرار للنجاح

لقد ساعدت السمات الثمانى الأساسية أكثر الأشخاص نجاحا على الصعود من القاع إلى القمة، لكنك قد تفكر فى قرارة نفسك وتقول: "الشغف، والعمل، والتركيز، والدافع، والأفكار، والتطوير، والخدمة، والمثابرة، كل هذه تعد أمورًا بسيطة. أليس هناك "سر" أو شىء "سحرى" يعرفه الناجحون وأجهله أنا؟" - الإجابة هى "لا". سر النجاح يكمن فى أنه ليست هناك أسرار للنجاح. لقد درست الأمر لما يزيد على عقد من الزمان، وهذه السمات الثمانى هى أساس النجاح بأى مجال. إذا لم نتحل بهذه الصفات، يمكننا تجربة كل "الأسرار" الموجودة بالعالم لكننا لن نصل لأى مكان.

سمات أبدية للنجاح

إن السمات الثمانى الأساسية التى يتقاسمها الناجحون لا تعتبر جديدة، حيث كانت هذه الصفات أهم أسباب النجاح على مر التاريخ. فلقد قال "**مايكل أنجلو**" إن العمل جعله فنانا عظيما، حيث صرح قائلا: "لو عرف

www.ibtesama.com/vb

الناس مدى الجهد الذى بذلته لأصل لهذه الدرجة من البراعة ما تعجبوا على الإطلاق". بينما قال "تشارلز ديكينز" إن التركيز جعله كاتبا عظيما: "لم أكن لأتوصل قط لما توصلت إليه ... دون العزم على التركيز على موضوع واحد على حدة". وقال "آندريه مالرو" إن خدمة الآخرين جعلته رجل دولة ذا شأن: "السيطرة تعنى الخدمة، لا أكثر ولا أقل"، وقال "نابليون بونابرت" إن المثابرة جعلته جنرالًا عظيمًا: "النصر يتعلق بأكثر الأشخاص قدرة على المثابرة". الأمر يبدو كما لو أن هذه السمات هى القوانين الثمانية للنجاح، والتى ستبقى ثابتة على مر الأزمان. وياله من أمر رائع أن ندرك، فى عالم يتغير باستمرار، أن هناك أشياء معينة تظل ثابتة على المدى الطويل!

فى النهاية، عرفت كيف نجحت

أثناء البحث عن عوامل النجاح وإجراء المقابلات، كنت موضوعيا ونحيت "رأيى" الخاص جانبا. على الرغم من ذلك، بمجرد أن جمعت المادة المطلوبة، وجهت لنفسى سؤالا شخصيا غاية فى الأهمية: هل هذه السمات الثمانى التى يتقاسمها الناجحون هى التى أدت إلى نجاحى؟ بعد أن أمعنت النظر فى الماضى، كانت الإجابة نعم، وهناك أمثلة يتضمنها هذا الكتاب تؤكد ذلك. بعض الأشخاص الآخرين قاموا بالأمر بطريقتهم الخاصة، وقمت أنا به بطريقتى الخاصة، لكننا جميعا نشترك فى هذه السمات. فى النهاية فهمت كيف استطاع شخص عادى مثلى، بالكاد استطاع أن ينهى دراسته الثانوية، إحراز مثل هذا النجاح ليصبح مليونيرا. لقد ارتكبت العديد من الأخطاء بحياتى، لكن هذه السمات أنقذتنى ووجهتنى نحو النجاح. وما دامت هذه الصفات قد أفادتنى، فمن المؤكد أنها ستفيد أى شخص.

www.ibtesama.com/vb

نبذة عن المؤلف

"ريتشارد سانت جون" محلل ومؤلف وخطيب ناجح، لكنه فى بداية حياته كان بعيدًا جدًا عن النجاح. فى نهاية المرحلة الثانوية كان متعثرًا، وكسولًا وبالكاد كان يجتاز اختباراته ولم يكن يعرف هدفه بهذه الحياة. وفى أحد الأيام كان يسير بالقرب من مكتب استشارى التوجيه وكان الباب مفتوحا، لذا دخل المكتب، وسأل: "ما الذى يجب علىَّ عمله؟" أجابه الاستشارى: "ماذا تحب؟" قال: "أحب رسم السيارات". فاقترح عليه أن يعمل مصممًا صناعيًّا، لذا التحق ريتشارد المحبط بجامعة أونتاريو للفنون والتصميم بمدينة تورونتو.

هكذا اكتشف أنه يحب التصميم، ثم عمل بجد فى هذا المجال، وبعد أن اكتشف طبيعة شغفه تغير تماما من طالب المرحلة الثانوية المتعثر فى دراسته إلى أفضل طالب بدفعته، بل وفاز بمنحة تعليمية أتاحت له السفر للخارج. وبعد أن عمل مصممًا لمدة عام، استفاد من المنحة الدراسية لشراء دراجة فائقة السرعة بطوكيو وقضى عامًا فى التجول بآسيا بدراجته، والتقاط الصور. وعند عودته، انضم إلى مجموعة التصميم العاملة فى معامل البحث والتطوير التابعة لشركة نورتيل نيتوركس وعاد مرة أخرى لمجال التصميم.

ومع الوقت، اتجه شغفه وحبه نحو البحث، والتصوير، والإعلانات، والفيديو، والكتابة. ولم يستطع قط التوصل إلى تحديد اللقب الذى من الممكن وضعه على بطاقة عمله، لذا ترك مكان اللقب خاليا. ربما يعد "كاشف الألغاز" لقبا مناسبا بالنسبة له؛ حيث كان يحب البحث وتحليل الموضوعات المعقدة، مثل التكنولوجيا، ثم شرحها بطريقة يفهمها الناس. بعد قضاء عشر سنوات فى القيام بذلك بشركة نورتيل، بدأ فى تأسيس شركة التسويق والاتصالات الخاصة به: مجموعة سانت جون، وعلى مدار ٢٤ عاما ساعدت هذه المجموعة العديد من الشركات الضخمة التى تعمل بمجال التكنولوجيا على فهم طبيعة منتجاتها ثم عرضها للمستهلكين.

لقد فاز ريتشارد ببعض أهم الجوائز فى مجال الاتصالات التسويقية، من

www.ibtesama.com/vb

بينها أفضل شركة فيديو فى العالم (باتحاد مهرجان الجوائز الدولية للصور المتعددة بكاليفورنيا) وجائزة جولد كويل من الاتحاد الدولى للمحاضرين فى مجال الأعمال التجارية (أفضل جائزة بمجال الاتصالات التجارية).

ولقد اتجه نحو مهنته الثانية كمحلل ناجح، ومؤلف، وخطيب بمحض المصادفة حينما سألته فتاة وهو فى الطائرة : "ما العوامل التى تؤدى حقا إلى النجاح؟". وأثناء بحثه عن الإجابة، قضى عشرة أعوام فى إجراء مقابلات وجها لوجه مع ما يزيد على ٥٠٠ شخص ناجح. ولقد حققت أول طبعة من هذا الكتاب أفضل مبيعات. ويقوم "ريتشارد" بإلقاء خطب مهمة بأماكن كثيرة حول العالم، وأحاديثه على شبكة الإنترنت يشاهدها ملايين الأشخاص.

وهو وزوجته "بايبا" يعشقان الجرى. فلقد اشترك فى ٥٠ سباقًا للماراثون فى كل القارات السبع، وأفضل رقم شخصى حققه فى هذا السباق هو ساعتان و٣٤ دقيقة. كما قاما أيضا بتسلق اثنتين من القمم السبع: "كليمنجارو" بأفريقيا و"أكونكاجوا" بأمريكا الجنوبية.



www.ibtesama.com/vb



١. الشغف

٢. العمل

٣. التركيز

٤. القوة الدافعة

٥. الأفكار

٦. القدرة على تطوير الذات

٧. خدمة الآخرين

٨. المثابرة

www.ibtesama.com/vb

١ . السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

الشغف

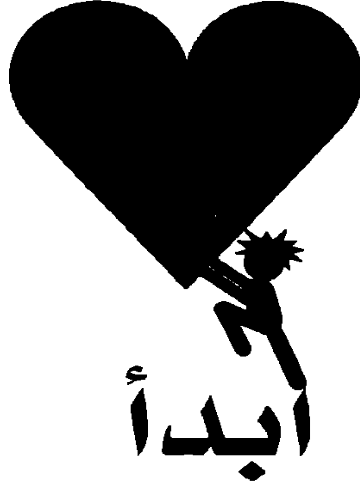


www.ibtesama.com/vb

١ . الشغف

www.ibtesama.com/vb

الشغف هو نقطة البداية



ابدأ

أول صفة يتقاسمها الناجحون هى أنهم جميعا يحبون عملهم. كل السمات الثمانى تعد غاية فى الأهمية، لكننى وضعت الشغف على رأس القائمة، لأنك إذا أحببت ما تعمل سيصبح من السهل جدا اكتساب السمات السبع الأخرى.

عندما أسأل الناجحين عما ساعدهم على النجاح، تكون أول كلمة تخرج من أفواههم هى: "الحب" أو "الشغف" بما يعملون. عندما أخبرنى **"راسل كرو"** عن السبب وراء فوزه بجائزة أوسكار لأفضل ممثل استخدم كلتا الكلمتين، حيث قال: "السبب الأساسى هو أننى أحب مهنة التمثيل؛ فأنا شغوف بها حقا. إننى أحب سرد القصص، لذا من السهل علىَّ جدا أداء عملى".

وبالنسبة لـ **"ديف لافراى"** - الخبير بوكالة ناسا، والذى يرسل العديد من الآليين إلى كوكب المريخ - فلقد حدثنى قائلا: "كلمة شغف لا تقدم وصفًا وافيا لما شعرت به. لقد اكتشفت الشىء الذى أحبه حقا، الشىء الذى أطلق حماسى وجعلنى أشعر بمنتهى النشاط. إنه ذلك الشىء الذى جعلنى أشعر بالرغبة فى الاستيقاظ والذهاب للعمل كل صباح، وعدم الرغبة فى الخلود للنوم ليلا".

العديد من الأشخاص الذين تربوا فى ظروف يسودها الفقر يقولون إن الشغف هو الذى دفعهم للنجاح الذى حققوه اليوم. فلقد أخبرنى **"جراهام هوكس"** أنه قد نشأ: "فى ظل ظروف قاسية من جميع النواحى" لكن الشغف غير

www.ibtesama.com/vb

حياته من شخص "فقير يعيش فى كوخ مهجور" إلى تصميم غواصة يمكنها الغوص فى أعماق المحيط – غواصة أحدثت ثورة بالعالم – وإلى تأسيس خمس شركات تكنولوجية، وتسجيل الرقم القياسى فى الغوص منفردا لأعمق نقطة بالمحيط. يقول "جراهام": "يخبرنى الناس من حولى أننى شخص متحمس للغاية وأحب ما أفعله، لكننى أرى أن هذا أمر طبيعى".

أحيانا يتم الخلط بين الشغف والطموح. من المعروف أن "دونالد ترامب" إمبراطور العقارات الشهير يعد شخصية طموحة للغاية، لكنه يقول: "لست طموحا، كل ما فى الأمر أننى شغوف بعملى، وإذا أحببت ما تعمل، ستنجز الكثير من المهام. بعد ذلك سيقول الناس: "يا إلهى، يالك من شخص طموح!".

سواء كنا نتحدث عن قاعة الاجتماعات أو حجرة الدراسة، فإن الشغف يصنع الفارق فى أى مجال. يقول "بريان ليتل" – الذى أجمع الطلبة على كونه أشهر أستاذ جامعى بجامعة هارفارد: "مشروعى الشخصى هو التدريس بحب، وسأبذل قصارى جهدى للانتهاء من هذا المشروع". يا إلهى، أود الالتحاق بأحد الفصول التى يدرس بها هذا الشخص!

ستندهش مما ستقدر على القيام به عندما تحب ما تعمل. لقد مكن الشغف "إيمى مولينز" من تسجيل الأرقام القياسية فى سباقات العدو، وذلك رغم افتقارها إلى عضوين مهمين يساعدان على الجرى – الساقين، حيث تم بترهما من أسفل الركبة عندما كانت طفلة. لكن بمساعدة الأرجل الصناعية وحبها الحقيقى لما تعمل، استطاعت أن تسجل رقما قياسيا فى الألعاب الأوليمبية الخاصة بالمعاقين. هكذا نجد أن اسمها مرتبط بدرجة كبيرة بشخصيتها، فاسمها بالانجليزية aimee مشتق من الكلمة الفرنسية التى تعنى "الحب"، تلك الكلمة التى تعتبر عاملا رئيسيا فى نجاحها بمضمار السباق وبالحياة. هكذا لن نتعجب من قولها: "إذا كنت تحب ما تعمل فمن المؤكد أنك ستنجح".

www.ibtesama.com/vb

إننى أهتم حقا بالعمل الذى أقوم به، وبالفعل أبغى القيام به. لا أعلم من أين أتى هذا الشعور، لكننى أوصى بالتحلى به.

جينيفر ماثر، متخصصة مشهورة فى مجال دراسة سلوك الحيوان

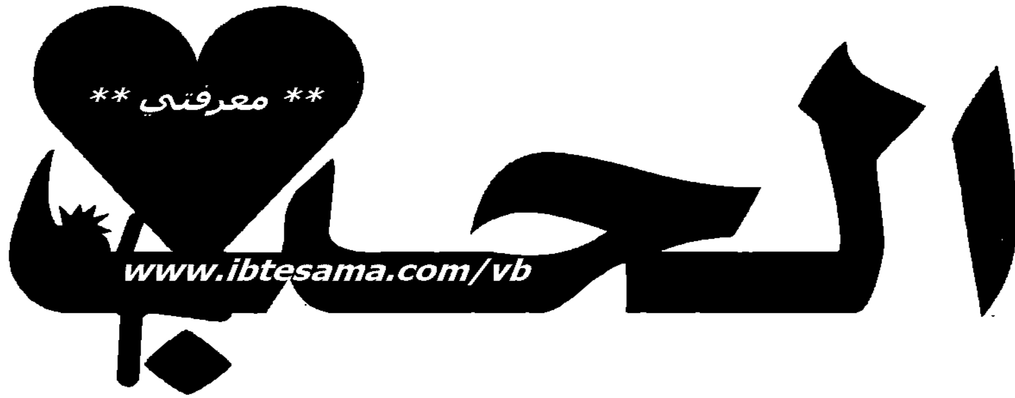
الطريقة الوحيدة للشعور بالرضا الحقيقى هى القيام بما تراه عملا عظيما. والطريقة الوحيدة للقيام بالعمل العظيم هى أن تحب ما تعمل.

ستيف جوبز المدير التنفيذى لشركة أبل

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

العظماء فى كل المجالات يحبون ما يعملون



الشغف مفتاح النجاح. وإن كنت لا تصدقنى، فانظر إلى كل الأشخاص الناجحين التالى ذكرهم، والذين يقولون إنهم يحبون ما يعملون. تكمن النقطة الأساسية فى أنه بغض النظر عن مجال العمل واللقب الوظيفى، فإن كل من أدركوا النجاح يحبون عملهم. هذه الاستشهادات تعبر عن رأى أصحابها.

المشاريع التجارية

مصدر قوة الشباب يكمن فى حب العمل. وأنا أحب عملى بدرجة كبيرة.

سامنر ريدستون رئيس شركة فياكوم

المبيعات

أحب مجال عملى. وأحب الاستيقاظ فى الصباح الباكر والذهاب للعمل.

إيلى ديفيس أفضل مندوبة مبيعات فى مجال العقارات

الموارد المالية

أحب القدرة على تكوين هيكل رأس المال المناسب للشركة.

هنرى كرافيس مؤسس شركة كيه. كيه. آر.، أضخم مؤسسة استثمار فى الأسهم الخاصة

التكنولوجيا

لقد اكتشفت العمل الذى أحب القيام به فى مرحلة مبكرة من حياتى. لقد

www.ibtesama.com/vb

بدأت أنا و "ستيف وزنياك" نشاط شركة أبل بجراج والدى عندما كنت فى العشرين من عمرى.

***ستيف جوبز** المدير التنفيذى لشركة أبل*

الطب

أحب طب الأسنان. لا يمكننى تخيل العمل بأى مجال آخر.

***إزى نوفاك** طبيب أسنان*

علم النفس

الشغف ميزة عظيمة. أعتقد أن الشغف الشديد أمر صحى. انجذب نحو الأشياء التى تحبها.

***ساندرا ينجلينج** طبيبة نفسية*

تصميم الأزياء

أعتقد أنه لابد أن ينطوى العمل بمجال تصميم الأزياء على قدر كبير من الشغف.

***الكسندر ماكوين** مصمم أزياء*

التعليم

لقد قضيت حياتى بأكملها فى العمل بالمجال الذى أحبه. ففى مرحلة مبكرة من حياتى اكتشفت أننى أحب التاريخ.

***مارجريت ماكميلان** أستاذة تاريخ، كاتبة حاصلة على العديد من الجوائز*

الموسيقى

ما من شىء أهم من الشغف... أيًا كان المجال الذى قررت العمل به، عليك أن تحب ما تعمل.

***جون بون جوفى** مطرب/مؤلف أغان*

الرياضة

أحب حقا ممارسة تلك الرياضة، فأنا أحب ضرب كرة الجولف.

***تايجر وودز** نجم لعبة الجولف*

www.ibtesama.com/vb

الطهو

أحب ما أعمل. بل أنا مغرم بعملى.

تشارلى تروتر *طباخ مشهور*

الكتابة

أحب كتابة هذه الكتب. لا أظن أن هناك أحدًا سيستمتع بقراءتها أكثر من استمتاعى أنا بكتابتها.

جيه كيه رولينج، *مؤلفة سلسلة روايات "هارى بوتر"*

www.ibtesama.com/vb

المتعثرون

يتحولون إلى

ناجحين



بمجرد أن يكتشفوا ما

فى عالم اليوم، يتم الضغط على الأطفال ودفعهم بقوة ليصبحوا متفوقين، سواء فى دراستهم أو فى أى جانب من جوانب الحياة المختلفة. لهذا السبب أجلس الآن بمكانى هذا وأنا أمعن النظر فى نتائج البحث الذى قمت به، وأتعجب: لماذا نطلب من الأطفال التفوق، رغم أن العديد من الناجحين قد بدأوا حياتهم متعثرين؟ على سبيل المثال، من قال العبارة التالية:

"... كنت جالسًا بحجرتى وأشعر بأننى شخص محبط للغاية، وأحاول معرفة ما أفعله بحياتى هذه".

صاحب هذه العبارة هو "بيل جيتس". وفقا لما ورد عن الكاتبة "جانيت لوى": "عندما كان جيتس فى الصف السادس، كان متعثرا فى دراسته، وعلى خلاف مع والدته، وبشكل عام كان يعيش فى صراع مع الحياة نفسها. لذا قرر والداه إرساله إلى طبيب نفسى للحصول على استشارته". نعم، يمكننى بالفعل تخيل الناس فى هذا الوقت وهم يقولون: "هذا الفتى

www.ibtesama.com/vb

المسكين، وهو بالطبع فتى فاشل. ومن المؤكد أنه لن يحقق أى نجاح بحياته". ولكن بمجرد اكتشافه حبه للبرمجيات اشتعل فتيل حماسه - وانطلق ليصبح شخصية معروفة وثرية للغاية.

وماذا عن "مايكل إيزنر"؟ كانت أخته واحدة من الطلبة الذين يحصلون على أعلى الدرجات، كما كانت متزلجة ممتازة. وللأسف - مقارنة - بها لابد أنه كان يبدو طفلًا مسكينًا للغاية لا يمكنه إحراز أى تقدم بحياته. يقول "مايكل" إنه كان مستمتعا بمجرد العيش هكذا ولم يكن له أية أهداف رئيسية. ولكم كان مدهشًا من أنه بمجرد أن اكتشف حبه لمجال الترفيه، أصبح المدير التنفيذى لشركة "والت ديزنى".

ثم هناك "بن ساندرز" - الذى أخبرنى أنه كان لديه على مكتبه بطاقة قديمة مدون بها: "بن" يفتقر إلى الدافع المناسب الذى قد يحثه على القيام بأى عمل ذى قيمة". لكن من المثير للدهشة أنه بمجرد أن اكتشف حبه للمغامرات الخلوية، استطاع أن يسحب مزلجة تزن ٤٠٠ رطل لمسافة ٨٠٠ ميل وأصبح أصغر فرد استطاع أن يتزلج بمفرده إلى القطب الشمالى. يمكننى القول إن ذلك قد استلزم وجود "دافع" من نوع ما.

متعثرون أصبحوا ناجحين
بمجرد أن اكتشفوا ما يحبون

"**ألبرت أينشتاين**" عالم
"**بيل جيتس**" مؤسس شركة ميكروسوفت
"**فرانك جيرى**" مهندس معمارى
"**جون جريشام**" كاتب
"**لارى كينج**" مقدم برامج تليفزيونية
"**إيزى شارب**" المدير التنفيذى لفنادق فورسيزونز
"**كولين باول**" وزير الخارجية الأمريكية
"**مايكل إيزنر**" المدير التنفيذى لشركة والت ديزنى

تقول "ليندا كيلير" المدير العام بشركة سونى بيكتشرز: "على مدار دراستى بالمرحلة الثانوية كنت أحصل على درجات ضعيفة وكنت طالبة كسولة جدا. ولم أعمل بجد أو أحقق أى نجاح إلا بعد أن أنهيت دراستى الجامعية، وذلك لأننى حينها اكتشفت الشىء الذى أحبه. عندما يكون لديك شىء تحبه ستختلف الأمور بشكل كبير". نعم، فاكتشافك لما تحب أشبه بتركيب شاحن

www.ibtesama.com/vb

توربينى بمحرك السيارة - عندها ستتعامل مع نفس المحرك لكنه سيصبح أكثر قوة بدرجة كبيرة.

هكذا نجد أنه لا بأس من أن يبدأ الأطفال بداية متراخية. فإن لم يكونوا مثل "أينشتاين" وهم فى الثامنة من عمرهم، فما من داع للفزع؛ ذلك لأن "ألبرت أينشتاين" نفسه لم يصل لهذا المستوى من البراعة وهو فى الثامنة، بل كان طفلا متعثرا جدا: لم يتحدث حتى بلغ الثالثة من العمر، ولم يكن ناجحا بالمدرسة، وعمل لسنوات موظفًا بسيطًا فى مكتب تسجيل براءات الاختراع. لكنه اتبع شغفه بالفيزياء، وطور نظرية النسبية، وأصبح أشهر عالم فيزياء بالعالم. أنا متأكد من أن "ألبرت" نفسه كان سيقول إن مدى سرعتك فى بلوغ النجاح يعد أمرا نسبيا. فأطفال اليوم المتعثرون قد يصبحون "أينشتاين" الغد، بمجرد أن يكتشفوا ما يحبون.

تنبع القوة من الداخل

فقط إن أحببت ما تعمل.

***كيث بلاك**، جراح أعصاب مشهور*

www.ibtesama.com/vb

تكمن المشكلة الكبرى فى اكتشاف ما تحب

المكافحون يعرفون ما يحبون ويمكنهم التوجه مباشرة نحو هدفهم



الباحثون لا يعرفون ما يحبون ويحتاجون لاكتشاف ماهية هذا الشىء



الشغف عامل مهم للنجاح، لكن المشكلة الكبرى تكمن فى اكتشاف ما تحب. بالطبع هناك الطفلة التى تعرف أنها تريد أن تصبح طبيبة أو محامية منذ بلوغها سن العاشرة. إننى أطلق على هؤلاء الأشخاص مسمى "المكافحين"، ذلك لأنهم يعرفون ما يحبون ويمكنهم النضال والاتجاه مباشرة نحو هدفهم. لكننى اكتشفت وجود مجموعة أخرى من الناجحين، وقد تكون المجموعة الأكبر والتى أطلق عليها مسمى "**الباحثين**". هؤلاء لا يعرفون ما يحبون ويحتاجون للبحث عن هذا الشىء. لذا، إذا كنت تجلس بمكانك وتفكر قائلا: "ما مشكلتى؟ إننى لا أعرف ما أحب" فلا بأس - يمكنك الانضمام للمجموعة. واعلم أنك لست وحدك الذى يشعر بذلك.

أثناء بحثى اكتشفت أن العديد من الباحثين الناجحين احتاجوا إلى اكتشاف ما يحبون، من بين هؤلاء "**جيمس كاميرون**" مخرج فيلم تايتانيك، و "**بول ماكارتنى**" عضو فرقة البيتلز، و "**مارثا ستيوارت**" خبيرة إدارة الشئون المنزلية، و "**أنيتا روديك**" مؤسسة شركة ذا بودى شوب، و"**بيلى جراهام**"

www.ibtesama.com/vb

رجل الدين. وبمجرد أن عرف هؤلاء ما يحبون انطلقوا نحو نجاح عظيم. يلخص "**راسيل كامبل**"، رئيس شركة إيه بى إن أمرو أسيت مانيجمنت بكندا، الأمر جيدا بقوله: "هناك شىء ما بداخلك يدفعك نحو اتجاه معين، ويجب عليك الانسياق وراء هذا الشىء. أصعب ما فى الأمر هو تحديد ماهية هذا الشىء. لقد قضيت أول ٣٠ عامًا فى محاولة اكتشاف ذلك".

فى الواقع، إن انتماءك لمجموعة الباحثين له بعض المميزات العظيمة. حيث إن من ينتمى لهذه المجموعة لا يسير نحو طريق محدد، بل غالبا ما يجرب أكثر من طريقة ويكتشف بلادًا جديدة. على سبيل المثال كان "**كولومبوس**" يبحث عن طريق إلى جزر الهند الشرقية، وبدلا من عثوره عليه اكتشف العالم الجديد - الأمريكتين. وبعد مرور خمسمائة عام، لم يعرف "**جيم كيمسى**" إلى أين يريد أن يتجه بحياته، وإذا ببحثه يقوده إلى العالم الجديد - عالم الإنترنت - وإلى تغيير شكل أمريكا بعدما أسس شركة إيه. أو. إل.، لخدمات الإنترنت والإعلام.

حدثنى "روبرت وارد" نائب الرئيس الأول لقسم التصميم والتخطيط بشركة يونيفرسال للإنتاج السينمائى قائلا: "معظمنا - نحن الذين قمنا بالعديد من الإنجازات - قد سلك طريقا لم نظن قط فى البداية أننا سنسلكه. خلفيتى الخاصة تتمثل فى الرسم والتصوير، واليوم أنا مسئول عن إدارة مشاريع تأسيس مدن ملاهٍ تبلغ قيمتها بلايين الدولارات لصالح الشركة. لذا أحب الاعتقاد بأننى أرسمُ باستخدام الجرافات"، ثم أضاف قائلا: "لست مضطرا دائما لمعرفة ما تريد. لا تخش التصريح بالآتى: "لا أعرف ماذا أريد" فذلك سيحدث فى وقت من الأوقات".

لكننا أحيانا نخشى التصريح بأننا لا نعرف ما نريد، لأننا نسمع شخصًا ما يفتخر قائلا: "ابنى يبلغ من العمر ١٢ عاما وهو يريد أن يصبح محاميا". لذا نظن أنه من الأفضل أن نصبح مكافحين. بالطبع هؤلاء المكافحون يتعرضون لضغط أقل وذلك لأنهم يعرفون إلى أين هم ذاهبون، لكن هذا الأمر ليس أفضل أو أسوأ فى حد ذاته، بل هو أحد طريقين، فى حين أن هناك طريقًا آخر وهو أن تصبح مسافرًا يسافر عبر طرق غير معروفة باحثا عما يحب،

www.ibtesama.com/vb

حتى يصل للمكان الصحيح ـ ربما يكون مكانا جديدا لم يكتشف بعد. فى الحقيقة ليس من المفترض عليك أن تعرف إلى أين أنت ذاهب كى تصل إلى ماتريد.

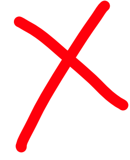
لا أدرى إلى أين أنا ذاهب، لكننى سأستمر فى السير.

***كارل ساندبرج** كاتب وشاعر*

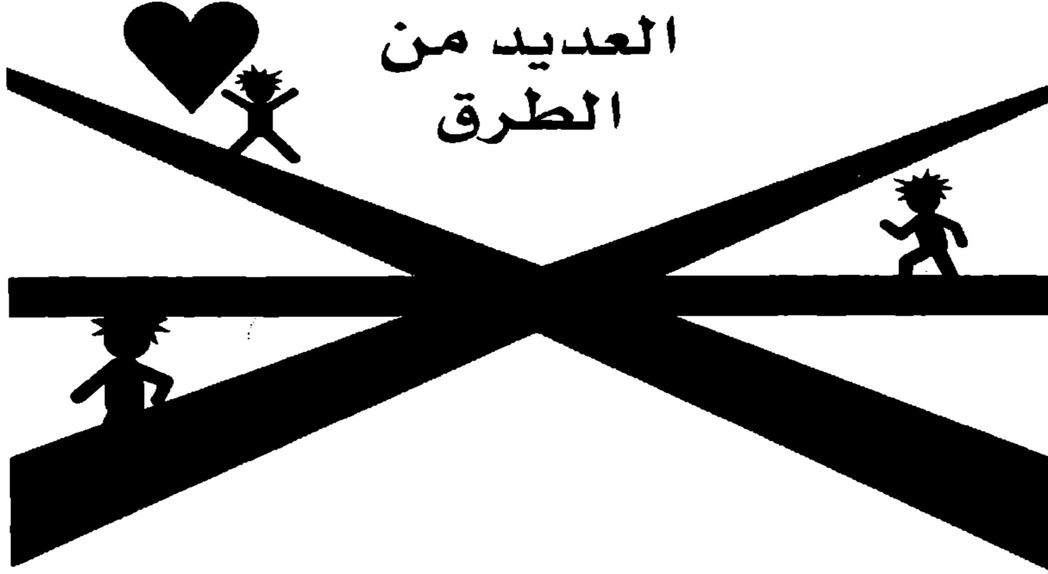
لم أكن أعرف حقا ما أريد عمله بهذه الحياة. لقد كنت أعمل خبير تذوق، ورجل دين وميكانيكيًا . أعرف أننى أفضل هذه الحالة.

***دان أيكرويد** ممثل مشهور*

www.ibtesama.com/vb



كى تكتشف ما تحب استكشف العديد من الطرق



إذا لم نكن نعرف بعد ما نحب، كيف يمكننا اكتشافه؟ حسنا، لسوء الحظ، لن يأتى الحل ليطرق بابنا بينما نحن جالسون بمنازلنا لا نحرك ساكنا ونخشى القيام بأى عمل، بل يجب علينا الخروج واستكشاف العديد من الطرق. حدثنى "تى. كيه. ماتنجلى" رائد الفضاء المحنك وأحد أبطال مركبة الفضاء أبوللو ١٣ قائلا: "لدىَّ العديد من الخبرات. لقد عملت بأماكن توفر فرصًا للقيام بأشياء عديدة ولم يحدث قط أن قلت "لا" لعمل ما. فكلما حصلت على المزيد من الخبرات واكتسبتها بسرعة، كان ذلك أفضل، وذلك لأن هذه الخبرات ستفيدك فيما بعد".

أخبرنى "رويرت مونش" أنه قد استكشف العديد من الطرق ليعثر على ما يحب: "لقد درست كى أصبح رجل دين لكننى فشلت فى ذلك. فحاولت العمل فى مزرعة، لكن العاملين بها لم يحبونى. فعملت بقارب ما، فغرق. لقد حاولت القيام بالعديد من الأشياء المختلفة ولم أنجح فى جميعها، لكننى لم أستسلم، بل واظبت على المحاولة ثم جربت القيام بشىء جديد ونجحت فيه". هكذا نجح أخيرا. فبعد أن اكتشف حبه لكتابة قصص الأطفال، استطاع بيع ما

www.ibtesama.com/vb

يزيد على ٤٠ مليون كتاب فى ٢٠ دولة. وبالنسبة لـ "واد ديفيس" فلقد عمل فى معسكر لقطع الأخشاب، ثم مرشد صيد، وحارس متنزه، ومصورًا. ثم فى أحد الأيام طرق باب مستكشف النباتات العظيم "ريتشارد إيفانز شولتس". "قلت له: "لقد ادخرت مبلغا من المال وأود الذهاب إلى أمريكا الجنوبية معك لجمع النباتات". لم أكن أعرف أى شىء عن النباتات أو عن جنوبى أمريكا، وبعد مرور أسبوعين وجدت نفسى فى الأمازون". هكذا نجد أن طرقه هذا الباب قد وجهه نحو الطريق ليصبح عالم أنثروبولوجيا وإنتولوجيا نباتية، وكاتبًا تحقق كتبه أعلى المبيعات، ومستكشفًا مقيمًا تابعًا *لجمعية ناشيونال جيوجرافيك* . أليس هذا بلقب جيد أم ماذا؟!

الاستكشاف بحثا عما تحب لا يعنى أنه من المفترض عليك أن تذهب إلى الأمازون مثلما فعل "واد ديفيس". هناك شخصية أخرى وهى "إيلى ديفيس" أخبرتنى أن كل ما احتاجت إليه هو الخروج إلى الشارع. حيث قالت: "كنت أعمل مدرسة لكننى كنت مغرمة بقراءة إعلانات العقارات ومعتادة على إلقاء نظرة على المنازل المعروضة للبيع فى عطلات نهاية الأسبوع. كنت أشعر بخوف من تجربة العمل فى العقارات، لكن لو لم أجرب هذا الأمر، ما كنت لأعرف مدى براعتى فيه. عليك بتجربة الأمر، فقط حاول". إن مجرد التجربة مكنت "إيلى" من اكتشاف ما تحب وتحقيق مكانة عالية فى مهنة العقارات.

من ثم، إذا لم تكن قد اكتشفت ما تحب عليك بمواصلة البحث والتنقيب. واعلم أن الأمر لا يحتاج حتى لحاسة البصر. يقول "إريك فاينماير" أول شخص كفيف ينجح فى تسلق جبال إفرست: "ابحث عن السعادة فى الطرق المسدودة والأماكن المستترة؛ فهذا سيؤدى بك إلى سعادة أبدية".

> **احتجت للبحث والتنقيب كى اكتشف ما أحب. لقد بدأت كمهندس، ثم انتقلت لمجال الاستشارات الإدارية، ثم تسويق المنتجات، قبل أن اتجه فى النهاية بمحض الصدفة نحو رأس المال المخاطر.**
>
> ***ستيف جورفيتسون مستثمر فى رأس المال المخاطر***

www.ibtesama.com/vb

ماذا ستفعل إذا كنت تعمل بوظيفة لا تحبها؟

إذا كنت تعمل بوظيفة لا تحبها، عليك فى هذه الحالة أن تقوم بالعمل الذى تحبه بجانب هذه الوظيفة. تذكر أن "ألبرت أينشتاين" قد عمل موظفًا بمكتب براءات الاختراع لكنه كان يحب الفيزياء، ومن ثم كتب أربعة من أهم مقالاته فى وقت فراغه! ستندهش عندما ترى ما يمكنك عمله إذا أحببت ما تعمل.

www.ibtesama.com/vb



الانجراف وراء صوتك الدفين

يقال إن من الواجب عليك أن تعثر على صوتك الدفين. لكن إذا كان صوتا، فمن المفترض أن ينادى عليك، أليس كذلك؟ أقصد أن هاتفك يرن ويصدر منه صوت عميق أجش قائلا: "ستصبح جراح مخ!" فترد أنت قائلا: "يا إلهى، حسنا، شكر لك" ثم تصبح جراح مخ، لكن الأمور لا تسير بهذه الطريقة. أرى أنه يجب أن يطلق عليه مسمى الانجراف بدلا من النداء، ذلك لأن العديد من الأشخاص الناجحين ينجرفون نحو ما يحبون عن طريق المصادفة المحضة.

أخبرتنى "دون ليبور" أنها لم تخطط قط لأن تصبح رئيسة قطاع المعلومات والمسئولة عن كل تكنولوجيا المعلومات داخل مؤسسة تشارلز شواب: "لقد جرفنى التيار نحو عملى الحالى، ولم أعلم أننى أحب هذا الأمر حتى انجرفت نحوه". تقول المهندسة المعمارية "سوزان رويتاش": "لقد جرفنى التيار نحو الهندسة المعمارية؛ كنت أجلس بمكتب المرشد التربوى بالمدرسة الثانوية، فى آخر يوم لتقديم طلب الالتحاق بالجامعة، ولم يكن لدىَّ أية فكرة عما يجب علىَّ فعله. ثم بدأت ألقى نظرة على التفاصيل الخاصة بالجامعات وإذا بى أنجذب نحو الهندسة المعمارية، فقلت فى قرارة نفسى: "تبدو هذه الجامعة

www.ibtesama.com/vb

مناسبة، سوف أجرب الدراسة بها لمدة عام"، وها أنا الآن بعد مرور ٢٠ عاما اكتشفت أننى أحب هذا المجال".

يقول "جيرى هايز": "لقد جرفنى التيار نحو مجال طب العيون. فلطالما تمنيت أن أصبح طبيب أسنان، لذا ذهبت وتحدثت مع طبيب ا لأسنان المحلى لكنه قال لى: "لماذا تريد أن تصبح طبيب أسنان؟ اسلك مجال طب العيون بدلا من ذلك". لم أكن أعرف شيئًا عن هذا المجال، لكن اتضح فيما بعد أن هذا هو المجال الأفضل بالنسبة لى؛ ذلك لأننى لست بارعا فى استخدام يدى، وأطباء الأسنان الماهرون يجيدون التعامل بأيديهم".

أحيانا ننجرف وراء صوتنا الدفين بعدما نبتعد عن شىء آخر. أخبرنى "روبرت فول" أستاذ البيولوجيا التكاملية أنه قد انجرف نحو مجال البيولوجيا بعدما ابتعد عن لعبة البيسبول، حيث قال: "أردت أن أصبح لاعب بيسبول محترفا.

www.ibtesama.com/vb

لقد حاولت الانضمام إلى فريق بيتسبرج بايرتس لكننى لم أنجح. بعد ذلك - أثناء إجازة كنت أقضيها على الشاطىء - رأيت بعض الحيوانات الغريبة وفكرت قائلا: "ألن يكون من الرائع إذا ما تمكنت بطريقة ما من دراسة حركة هذه المخلوقات؟" - وهذا بالطبع هو ما أقوم به".

لقد انجرف "**مايكل فورديك**" وراء صوته الدفين عندما حول حبه لأجهزة الحاسب الآلى إلى مجموعة شركات ناجحة تعمل عبر الإنترنت وأصبح مليونيرا وهو فى السابعة عشرة من عمره. حدثنى "مايكل" قائلا: "لقد حدث الأمر بمحض المصادفة، فتلك هى الطريقة التى تسير مثل هذه الأمور وفقًا لها. لكنك يجب عليك أيضا أن تكون متحسبا لها". نعم، لا يمكننا الاكتفاء بالجلوس منتظرين صوتنا الدفين أن يطلق صافرة الإنذار. فالأمر يحدث عن طريق التغلب على مخاوفنا، ومحاولة تجربة أكثر من وظيفة وسلك طرق مختلفة، بعد ذلك، وفى أحد الأيام، يتحول الفشل والإخفاق إلى الشىء الذى قصدنا القيام به. وكما يقول "**جاك لينور لارسون**" رائد تصميم النسيج: "إن حبى للمنسوجات كان أشبه بعملية الوقوع فى شرك ما، لكننى لم أرغب قط فى الخروج منه".

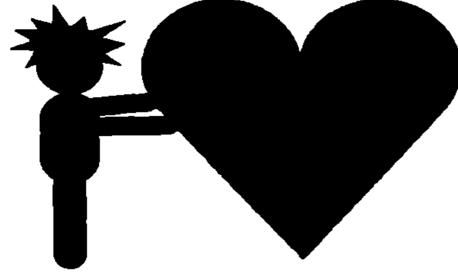
إذا كنت لم تعثر بعد على شىء جعلك تشعر بشعور كهذا، عليك بمواصلة البحث. واستعد للانجراف وراء صوتك الدفين. ولا تقلق حيال إيذاء نفسك؛ فما سيحدث هو العكس تماما - فأمر كهذا سيمنحك شعورا رائعا للغاية.

> **لقد زلت قدمى وانجرفت نحو مجال أجهزة الحاسب الآلى، وبالفعل عثرت بمحض المصادفة على شىء أحبه للغاية.**
>
> ***ميتش كابور*** *مؤسس شركة لوتس، ومصمم برنامج المحاسبة لوتس ١ - ٢ - ٣*

> **لقد انجرفت نحو مجال الرعاية الصحية بالمصادفة حينما قبلت أوراقى بكلية الصيدلة، وأصبح الأمر إدماناً بالنسبة لى.**
>
> ***أمان جوبتا*** *المدير التنفيذى لشركة إمبريميس لايف*

www.ibtesama.com/vb

استمع إلى قلبك



اسع وراء السعادة

وليس لحافظة نقودك



وليس المال

كيف يمكنك اكتشاف ما تحب؟ الإجابة واضحة، استمع إلى قلبك. لكن المشكلة الحقيقية تكمن فى أن هناك شيئًا آخر يسمى حافظة النقود، ونحن غالبا ما ننجذب لها. بالطبع ليس من السهل تجاهل مسألة الأموال لكن الأشخاص الناجحين الذين تحدثت إليهم أخبرونى أن الحافز الذى كان يدفعهم للنجاح هو الشغف وليس المال؛ فهم يعملون بحثا عن السعادة وليس المال، وهذا الأمر ينطبق حتى على الأشخاص الذين يتعاملون مع النقود. حيث تقول "ليز باير" خبيرة الاستثمار بـ وول ستريت: "لا توافق بالضرورة على الوظيفة التى تقدم لك أعلى راتب، لأنك لن تدرك النجاح بهذه الصورة. لذا عليك بالسعى وراء الوظيفة التى ستشعل حماسك. فما يدفعنى للنهوض مبكرا من فراشى كل صباح هو حبى لعملى".

حدثنى "**فريمان توماس**" - مصمم السيارات الشهير، الذى صمم سيارات مثل النسخة المحدثة من البيتل وأودى تى تى - قائلًا إنه دائما ما كان يتبع صوت قلبه ولا يستمع لحافظة نقوده، حيث قال: "وظيفتى الأولى بشركة "بورش" لم تكن ذات راتب مغر، لكن حبى لهذا المجال هو ما دفعنى للعمل بها. العديد من زملائى فى المدرسة قد جروا وراء أفضل راتب لكننى سعيت وراء ما أحب؛ فدائما ما كان هذا هو المرشد الأساسى لى ودائما ما كان

www.ibtesama.com/vb

يوجهنى للصواب، أما المال فهو يأتى فى النهاية". أما "**ديبى مايرز**"، نائب رئيس شركة جلاكسو سميث كداين فلقد تبنت نفس السلوك فى بداية مشوارها العملى، حيث تقول: "لم أهتم حقا بقدر المال الذى كنت أكسبه. لأن هذا لم يكن السبب الذى دفعنى لقبول الوظيفة، فلقد قبلت بهذه الوظيفة لأننى أحببتها، هذا بالإضافة إلى الخبرة والفرص التى توفرها لى. وفى النهاية استطعت أن أحصل على راتب جيد".

أما "**نانسى جرين**" إحدى مؤسسى شركة دونوفان آند جرين للخدمات الاستشارية فهى تؤيد أيضا فكرة عدم السعى وراء المال والتركيز على القيام بما تحب، حيث تقول: "لا تهتم بقدر المال الذى تجنيه. ابحث عن طريقة تعول بها أسرتك لكن فى الوقت ذاته احرص على أن تعمل ما تحب. لا تهتم كثيرا بمسألة كسب الكثير من الأموال؛ فالشىء الوحيد الذى أوليته اهتمامى هو مدى سعادتى بما أعمل وأى شىء آخر يأتى فيما بعد - وبالفعل نجح الأمر".

لا أقصد بذلك أن المال لا يشغل بال بعض الأشخاص الناجحين، خاصة هؤلاء الذين قد نشأوا فى ظل ظروف مادية صعبة. لكن حتى هؤلاء أخبرونى أن الشغف، وليس المال، كان المحفز الحقيقى لهم. أخبرنى مصمم الرسومات العظيم "**ديفيد كارسون**" أنه تخلى عن الراتب الكبير الذى كان سيتقاضاه فى مهنة التدريس كى ينجرف وراء حبه للتصميم، حيث قال: "لم يكن المال محفزا لى على الإطلاق؛ حيث عملت لسنوات عديدة مقابل أجر بسيط. وقد مرت علىَّ أيام لم أستطع الذهاب إلى المكتب لأننى لم يكن لدىَّ ثمن الوقود. لم يكن المال أو الشهرة هو هدفى، بل كنت أهدف إلى القيام بعمل أحبه حقا". واليوم استطاع "ديفيد" أن يحظى بالميزتين: الشهرة والمال.

حدثنى "**جيمس بورك**" المؤرخ العلمى والكاتب، قائلا: "أقل الأشياء أهمية هما الشهرة والمال؛ بمعنى أننى سعيد للغاية بتأليف الكتب وكتابة المقالات وعدم الخروج قط من حجرتى. فالأمر لا علاقة له بالشهرة أو المال، ذلك لأن المال ليس وحده ما يهم، بل إننى أحب ما أفعله وحسب".

إذن، ها هو الاختبار الحاسم كى تعرف ما إذا كنت قد عثرت على ما تحب:

www.ibtesama.com/vb

هل أنت على استعداد للقيام بهذا العمل دون مقابل؟ إذا كانت إجابتك "نعم" فهذا يعنى أنك وجدت ضالتك. أما إذا جاءت إجابتك بـ "لا" فعليك بمواصلة البحث. وكما يقول "جاك لينور لارسون": "إنك تعيش حياتك مرة واحدة، لذا من الأفضل أن تعيشها كما تحب".

الأشخاص الذين يصلون إلى القمة، سواء كانوا موسيقيين أو طهاة مشهورين أو رؤساء شركات ... هم هؤلاء الذين سيفعلون أى شيء يحبونه، حتى وإن لم يحصلوا على أجر مقابل عملهم.

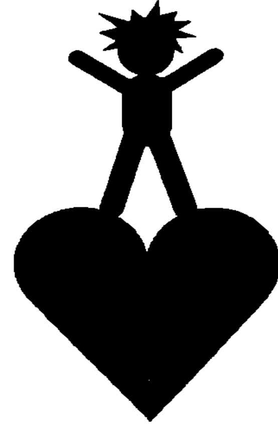
***كوينسى جونز** ملحن موسيقى أسطورى، ومنتج*

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

قم بذلك بدافع الحب

فالمال سوف يأتى على أية حال







لقد قرأت مؤخرا دراسة تشير إلى أن أهم هدف بحياة الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين ١٨ و٢٥ عامًا هو تكوين ثروة. عندما قرأت ذلك قلت فى قرارة نفسى: "إنهم مخطئون تماما"؛ ذلك لأننى أجريت مقابلات مع العديد من المليونيرات والبليونيرات ووجدت أنهم جميعًا لم يخططوا ليصبحوا أثرياء، بل شعروا فقط بالرغبة فى الانجراف وراء ما يعشقون وعمل ما يحبون.

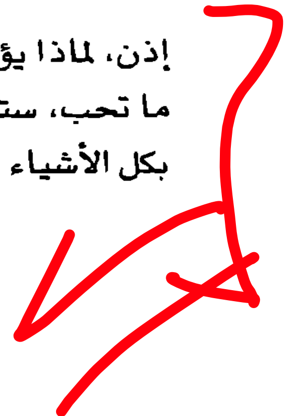
أخبرنى "**بيل جيتس**" أن المال لم يكن الحافز عندما قام هو و"**بول آلين**" بتأسيس شركة ميكروسوفت، حيث قال: "لم نفكر أنا و "بول" قط فى أنه من الممكن أن نجنى الكثير من الأموال من هذا المشروع. كل ما فى الأمر أننا أحببنا إعداد البرامج الإلكترونية". ومن خلال حبهما لهذا الأمر، أصبحا اثنين من أغنى رجال العالم. أما نجم كرة السلة "**مايكل جوردان**" فقال: "أمارس هذه اللعبة لأننى أحبها. وبالمصادفة وجدت أننى أتقاضى أجرًا مقابل ممارستى لها". وهناك تفاصيل كثيرة أخرى يمكننى إضافتها. فقيام "مايكل" بما يحب جعله واحدا من أعلى الرياضيين من حيث الأجر.

www.ibtesama.com/vb

أحيانا نعتقد أن الأثرياء يسعون للحصول على المال، بينما تكمن الحقيقة فى أنهم يسعون لعمل ما يحبون، ونتيجة لذلك يعثرون فى طريقهم على المال. أخبرنى "كريج فينتر" اختصاصى علم الوراثة أنه وصف بكونه أصبح مليونيرا بمحض المصادفة، حيث قال: "لقد بدأت العمل بمجال البيولوجيا معتقدا أننى سأظل فقيرا طوال ما تبقى من حياتى. فأنا لم أفعل أى شىء بحياتى فى محاولة للحصول على المال، بل كنت أتبع شغفى وحبى، وبالنسبة للمال فقد أتى فى بعض الأحيان. لذا ما من داع للسعى وراء الحصول على المال".

لقد أصبحت مليونيرا عن طريق الاستماع لقلبى، وليس لحافظة نقودى. حقيقة، فى أحيان كثيرة كنت أنسى المال تماما كى أعمل ما أحب؛ ففى إحدى الفترات كنت أعمل بمعامل البحث والتطوير التابعة لشركة نورتيل نيتوركس. هكذا كانت لدىَّ وظيفة رائعة وكنت أعمل مع أناس عظماء وأقوم بإعداد مشاريع ضخمة وأتقاضى راتبا كبيرا. لكننى لم أكن أعمل ما كنت أحبه حقا فى هذا الوقت - التصوير. لذا فكرت فى ترك العمل وتأسيس شركة تصوير صغيرة خاصة بى. حينها كان يحدثنى قلبى قائلا: "افعل ذلك". أما حافظة نقودى وأصدقائى فكانوا يقولون: "هل جننت؟ لا يمكنك تجاهل مسألة كسب المال. سوف تموت جوعا".
حسنا، لقد استمعت إلى قلبى، وتجاهلت مسألة المال، واتبعت حبى وشغفى. وبالطبع لم يكن هناك الكثير من الأموال فى البداية، لكن هذا لم يهم لأننى كنت أعمل ما أحب وأستمتع بعملى، وفى النهاية أتت المكاسب المادية. فقد استيقظت فى أحد الأيام لأجد أننى أصبحت مليونيرا. هكذا عرفت أن ما يقولونه يعتبر صحيحا: إذا عملت ما تحب، سيأتى المال على أية حال. (ملحوظة: كى نكسب الكثير من الأموال، نحتاج أيضا إلى أن نقدم للآخرين شيئا يحبونه. انظر الفصل الذى يتحدث عن مساعدة وخدمة الآخرين).

إذن، لماذا يؤدى الاستماع إلى قلبك إلى ملء حافظة نقودك؟ لأنك إذا عملت ما تحب، ستجد نفسك تلقائيا تبذل قصارى جهدك، وتركز، وتثابر، وتقوم بكل الأشياء الأخرى التى تؤدى إلى النجاح والثروة. حدثنى "**مات جرونينج**"



www.ibtesama.com/vb

مؤلف مسلسل عائلة سيمبسون ـ الذى أصبح ثريا جدا من خلال اتباعه لشغفه - قائلا: "أعتقد أنك عندما تعمل ما تحب، تضفى نوعا من الحب والحماس على عملك، هكذا يصبح لديك دافع أكبر للقيام بعمل جيد، مما يعنى اقترابك من النجاح وكسب المزيد من المال".

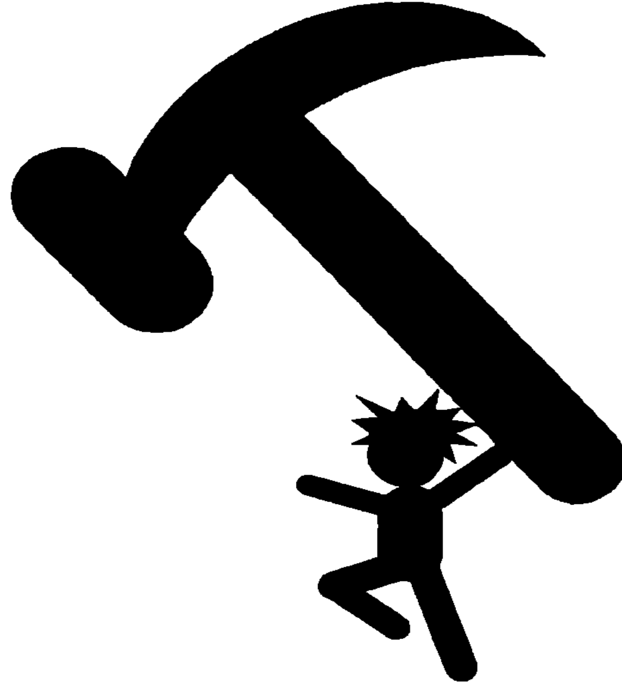
لذا يمكننى القول إذا كنت تريد حقا أن تصبح ثريا، ضع المال فى آخر قائمة أولوياتك والشغف فى بدايتها. عليك أيضا القيام بما يقوم به الناجحون، واستمع لقلبك، وليس حافظة نقودك. فى النهاية، ستشعر حافظتك بالسعادة لأنك فعلت ذلك.

> **نعم، لقد ربحت الكثير من الأموال من عملى فى مجال الأدب القصصى، لكننى لم أقم قط بتدوين كلمة فى صفحة ما على أمل أن أتقاضى أجرا مقابل ذلك.... بل أقوم بذلك لمجرد حبى لهذا الأمر؛ أى أننى أعمل بهذا المجال لأننى أسعد بالعمل به.**
>
> *ستيفن كينج، روائى تحقق أعماله أفضل المبيعات*

www.ibtesama.com/vb

٢. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

العمل



www.ibtesama.com/vb

٢. العمل

www.ibtesama.com/vb

الناجحون يعملون بكد

السمة الثانية التى يتقاسمها الناجحون هى العمل بكد. حينما سألت "**مارثا ستيوارت**" خبيرة إدارة الشئون المنزلية عما أدى إلى نجاحها الهائل قالت: "إننى أعمل بمنتهى الكد. فأنا أعمل وأعمل وأعمل طوال الوقت. لا تظن أبدا أن الآخرين سوف يقومون بعملك نيابة عنك".

نعم، العمل هو رسم الدخول الأساسى الذى سيمكنك من اجتياز بوابة النجاح، وكل الناجحين يعملون بمنتهى الكد، بغض النظر عن مجال عملهم. حدثنى المحامى "**مايكل فرانكفورت**" قائلا: "لم أصل لما أنا عليه من نجاح فجأة. كل ما فى الأمر أننى واصلت السعى والعمل بكد. وحتى الآن مازلت أنا أول شخص يصل لمكان العمل فى الصباح". وقال المؤلف "**بيتر سى. نيومان**": "إننى أعمل بمنتهى الكد. ولقد اعتدت أداء وظيفتين فى وقت واحد؛ حيث كنت أعمل بتأليف الكتب من الساعة الرابعة صباحا وحتى حوالى التاسعة أو العاشرة، وبعد ذلك كنت أتوجه إلى عملى المعتاد".

عندما كانت المهندسة المعمارية "**سوزان روبتاش**" فى بداية مشوارها العملى، منحها العمل بكد فرصة للتقدم والنجاح، حيث تقول: "فى وظائفى الأولى دائما ما كنت أحاول العمل بكد أكثر من أى شخص آخر. فكنت أسعى لأن أكون أول من يصل للمكتب فى الصباح وآخر من يغادر فى المساء. وقد أدى هذا العمل الجاد إلى مزيد من الفرص، وربما يكون ذلك هو مفتاح النجاح المبكر لأى شخص".

شئت أم أبيت، أنت تعيش بعالم تنافسى، والعمل بكد قد يمنحك ميزة نسبية. لقد أخبرنى "**تيد تيرنر**" أن تلك الميزة قد ساعدته على الفوز بكأس أمريكا فى الإبحار، حيث قال: "لا يمكنك الفوز بالمسابقات دون أن تعمل بكد أكثر من

www.ibtesama.com/vb

غيرك. ما من هدف بهذا العالم يعد سهل المنال. فعلى مدار السنوات الثمانى الأولى من ممارستى لرياضة الإبحار لم أتمكن حتى من الفوز ببطولة نادىً. لكننى واظبت على العمل ثم العمل ثم العمل. وهذا هو السر وراء نجاحى".

العظماء يفكرون بعملهم حتى وهم بعيدون عن مكان العمل. حدثنى "**ليونارد سسكيند**" أحد أشهر علماء الفيزياء النظرية قائلا: "أفكر فى الفيزياء على مدار ٢٤ ساعة من اليوم، أثناء الاستحمام، وأثناء تواجدى بدورة المياه، وأثناء قيامى بنزهة سيرا على الأقدام". أما "**فرانسوا بارنتو**"، أشهر محلل مستقل، فهو يفكر فى الاستثمار طوال الوقت، حيث يقول: "يمثل العمل جزءًا كبيرًا من حياتى. هكذا أفكر فى الاستثمار على مدار ما يقرب من ٢٤ ساعة باليوم، وسبعة أيام بالأسبوع".

العمل هو السبيل الذى مكن مؤسسة جوجل هى الأخرى من النجاح، وفقا لما قاله "**لارى بيدج**" أحد المشاركين فى تأسيس هذه الشركة: "لقد بدأنا العمل فى جوجل منذ ثمانية أو تسعة أعوام عندما كنا فى ستانفورد. ومنذ ذلك الحين ونحن نعمل بمنتهى الكد للنهوض بهذه المؤسسة، نعمل على مدار ٢٤ ساعة من اليوم. لا يمكنك الاعتماد على الأفكار الملهمة وحدها، أى أن الأمر يعتمد على ١٠٪ أفكارًا مهمة و ٩٠٪ عملًا بكد".

هل يقصد بالعمل بكد أن نتصبب عرقا من شدة الجهد المبذول؟ نعم! فالعمل بكد قد يتسبب فى قذارة ملابسك وسوء رائحتها، لكن لا تفكر فى الأمر بهذه الطريقة، بل انظر لتلك الرائحة على أنها الرائحة العطرة للنجاح.

كل الأعمال الجيدة تنتج عن العمل الجاد وبذل أقصى جهد.

جريج زشيك الحاصل على لقب مطور ألعاب العام

التزم بالعمل بكد ... فأنا أعمل كالآلة، هكذا أعمل حقا.

شيرى كوبر اقتصادية وخبيرة إستراتيجية عالمية

يجب أن تعمل كما لو أن هذا آخر يوم عمل متاح لك. إذا كنت تريد أن تنجح فى أى مجال، فالطريق إلى ذلك هو العمل بكد.

نيز هاليت، مديرة تنفيذية، شركة سمارت ويرليس

www.ibtesama.com/vb

الناجحون ليسوا مدمنين لعملهم، بل

محبون له



أثناء بحثى لتأليف هذا الكتاب، كنت أستمع ذات مرة إلى الراديو أثناء قيامى بالجرى وسمعت حينها برنامجًا عن سلبيات العمل. لقد رسم البرنامج صورة للأشخاص الكادحين كما لو كانوا أشخاصًا مدمنين لعملهم يخدمون غيرهم بوجوه عابسة، وهكذا تسبب إدمانهم لعملهم فى تدمير صحتهم وحياتهم. فى هذه اللحظة توقفت فى طريقى وقلت: "مهلًا، هذا ليس صحيحًا". لقد تحدثت إلى مئات من الناجحين وهم بالفعل يعملون بكد لكن وجوههم تعلوها الابتسامة؛ ذلك لأنهم يستمتعون بعملهم بدرجة هائلة.

حدثنى **"بوب فيرشات"** رئيس شركة بيل موبيليتى قائلا: "لم أكن قط مدمنًا للعمل، لكننى دائما ما كنت أعمل على مدار سبعة أيام بالأسبوع لأننى كنت مستمتعًا بما أعمل. لم يكن الأمر بالنسبة لى عملا، بل نوعًا من المرح". لذا فكرت فى قرارة نفسى قائلا: "نحن بحاجة إلى كلمة جديدة لوصف الأشخاص الناجحين الذين يستمتعون بعملهم". ثم طرأت تلك الكلمة بذهنى حين وجدت أن الناجحين ليسوا مدمنين لعملهم، بل محبون له!

يعد **"جاى تشيات"** - أحد مؤسسى وكالة تشيات/ داى الإعلانية - واحدا من

www.ibtesama.com/vb

محبى العمل. فهو يقول: "بالطبع يجب أن تستمتع بعملك. إذا كنت لا تستمتع بما تعمل فأنت تعمل للأسباب الخاطئة". كما أن "**جاك ويلش**" المدير التنفيذى لشركة جنرال إلكتريك يعد واحدا من محبى العمل، فهو يقول: "العمل هو الأفكار والمتعة والإثارة والاحتفالات، كل هذه الأشياء مجتمعة". وهناك نموذج آخر لمحبى العمل وهو "**ديف لافراى**" المسئول عن إعداد الآليين الذين ترسلهم وكالة ناسا إلى المريخ، والذى حدثنى قائلا: "على الرغم من أننا نقضى الكثير من الليالى بدون نوم، ونبذل جهدًا كبيرًا كما لو كنا ننحت بالصخر، فإن الأمر لا يبدو كعمل نؤديه، بل هو نوع من المتعة لأن هذا هو الشىء الذى نريد القيام به. فنحن لا نرغب حتى فى إيقاف عملنا فى المساء والذهاب إلى منازلنا". وبالنسبة لـ "**شيلدون وايزمان**" مدير إحدى شركات إنتاج الأفلام الكرتونية، فلقد أخبرتى أن العمل هو ما يمنحه شعورًا دائمًا بالحيوية حيث قال: "إننى أعمل بكد، لكننى دائما ما كنت أستمتع بما أعمل، ومازلت كذلك. أذهب لعملى كل يوم وأتصرف كما لو كنت طفلا ثم أتلقى أجرا مقابل ذلك".

لا يشعر محبو العمل بوجود أى فرق بين العمل والمتعة؛ فكلاهما كيان واحد بالنسبة لهم. يقول البليونير "**جيمى باتيسون**"، رئيس مجموعة جيم باتيسون: "العمل هو وسيلة الاستجمام بالنسبة لى. يمكننى إخبارك أننى أفضل الذهاب إلى مجموعة من المصانع والالتقاء بالموظفين على الذهاب إلى هاواى والجلوس على الشاطئ". "بينما عبرت المؤلفة المسرحية "ايف إينسلر" - التى حصلت على العديد من الجوائز، ومؤلفة مسرحية *The Vagina Monologues* - عن الأمر قائلة: "أحب العمل، فهو يمثل بالنسبة لى المتعة والسعادة. لذا أعمل على مدار ٩٠٪ من الوقت وأنام الفترة المتبقية. لا أحصل على إجازات، فهى لا تمنحنى أى متعة على الإطلاق، لكن العمل هو ما يمنحنى تلك المتعة".

كل شخص يمكنه العثور على نوع من العمل الممتع. لقد أخبرنى "**آرثر بنجامين**" أستاذ علم الرياضيات أنه يستمتع بدراسة علم الرياضيات حيث قال: "هدفى بهذه الحياة هو جعل المزيد من الأشخاص يحبون علم

www.ibtesama.com/vb

الرياضيات، ويعرفون أنه يوجد حقا جانب ممتع بها لا يظهر عادة فى المدارس". يعد آرثر محبًّا حقيقيًّا لعمله، ولقد لخص المسألة بأكملها حينما قال: "أشعر بسعادة عندما أعمل ما أحب. قبل وفاة والدى سألته: "أبى، ما السر وراء الحياة السعيدة؟" فأجابنى بدون أى تردد: "أن تجد العمل الذى تستمتع به حقا".

المحترف الحقيقى يحقق النجاح عندما لا يعرف ما إذا كان ما يقوم به عملًا أم نوعًا من اللهو.

وارين بيتى ممثل ومنتج

اعتدت حب العمل. أعتقد أن أكبر خطأ ارتكبته بحياتى كان التقاعد؛ حيث لم أكن أدرك مدى حبى للعمل. الآن سأعود لعملى مرة ثانية.

دايان بين نائب الرئيس والمسئول عن تطوير الأعمال التجارية، شركة مانيولايف

www.ibtesama.com/vb



الناجحون يحبون عملهم ويستمتعون به. ولا أقصد بكلمة "يستمتعون" أنهم يقضون الوقت بأكمله فى "الضحك واللهو". ربما تكون كلمة "مُرض" أفضل وصف لعمل الممرضات أو الأطباء الذين يعتنون بالمرضى؛ إلا أنه حتى فى مثل تلك الظروف تكون هناك لحظات من السعادة البالغة. وهناك كلمات أخرى يستخدمها الأفراد لوصف عملهم مثل سار، ومشبع، وساحر. لكنه غالبا ما يكتفى الجميع بقول إنه "ممتع!". قال المخترع الشهير **"توماس إديسون"** : "لم أعمل يومًا واحدًا بحياتى – فالأمر كله نوع من المتعة".

لقد عبر المهندس المعمارى الشهير **"جاك دايموند"** عن هذه الفكرة قائلا: "إنه ليس عملا شاقا مادمت تحصل منه على نوع من المتعة. إننى أعمل بمجالى هذا لأنه ممتع، وأعتقد أن هذا هو السر وراء النجاح". تقول **"دارلين ليم"** الباحثة بوكالة ناسا: "أحب المتعة والمرح، والعمل يجعلنى أشعر بالسعادة. أعتقد أن العمل الجاد يمثل حوالى ٩٥٪ من المعادلة، لكن هذا العمل لا يمكن وصفه بكونه صعبا لأنه يكون ممتعا فى الوقت ذاته".

قد يبدو عالم الأعمال التجارية جادا إلى حد ما، لكننى وجدت الكثير من المتعة وراء الكواليس. يقول **"جون تايسون"** نائب رئيس شركة نورتيل: "إذا لم أستطع الضحك ولم أر أية متعة فى عملى عادة ما أتساءل: "لماذا أفعل هذا الشىء؟". حتى **"بيل جيتس"** يقول إنه يواظب على أداء عمله لأنه ممتع بالنسبة له. وهذه المتعة تساعد على دفع أناس مثل "بيل" للأمام نحو المقدمة

www.ibtesama.com/vb

فى المقام الأول. أقصد، إذا كنت تستمتع بعملك فمن الطبيعى أن تكدح به، ومن ثم تبلى بلاء حسنا، وتعلو مكانتك. لهذا السبب تمتلئ الشركات عالية المستوى بمحبى العمل. يعتبر "إيان كريج" رئيس شركة نورتيل ويرلس نيتوركس واحدا من هؤلاء، فهو يقول: "نحب دائما أن نحظى بقدر كبير من المتعة والمرح. أعتقد أنك إذا لم تحظ بشىء من المتعة فلن تتقن عملك". لقد شاهدت "إيان" وهو يعمل، ورأيت كيف يلهب حماسة آلاف من الأشخاص مستخدما فطنته، وليس قسوته.

هناك علاقة وطيدة بين المتعة والطاقة والنجاح. لقد كانت المتعة هى السبب الذى جعل "واين جريتزكى" واحدا من أشهر لاعبى الهوكى فى العالم. حيث قال: "الطريقة الوحيدة التى ستدفع طفلًا ما للتدريب هى إذا شعر بأن الأمر يمثل متعة بالنسبة له... ولقد كان الأمر كذلك بالنسبة لى". والمتعة هى التى ساعدت "مارتين شورت" على أن يصبح ممثلا كوميديا ناجحا فهو يقول: "تمثل هدفى دائما فى الحصول على قسط من المتعة؛ لأنك إذا حصلت على المتعة ستتمكن دائما من العثور على الطاقة اللازمة لدفعك للأمام". نعم عندما يحصل الناس على قدر من المتعة والمرح، تُنجز جميع المهام. يقول "تد تيرنر" مؤسس قناة سى إن إن: "الكفاح والمشقة التى أواجههما للوصول إلى شىء ما هما أقصى متعة أحصل عليها ... يحصل الناس على أكبر قدر من المتعة عندما يعملون بكد".

انتظر! دعنا نتصف بالواقعية لثانية واحدة. هل يحظى هؤلاء المحبون لعملهم بالمتعة طوال الوقت؟ كلا، فهناك الكثير من الحماقات التى نرتكبها جميعا، والتى لا يكون لها أية علاقة بالمتعة. لكن السر يكمن فى أن تتأكد من كونك تحظى بالمتعة على مدار ٨٠٪ من الوقت، بينما تقضى ٢٠٪ فقط فى التعامل مع الأمور التى لا تمدك بأية متعة على الإطلاق. ولو أن النسبة كان معكوسة بالنسبة لك فهذا يعنى أنك تقوم بوظيفة لا تتناسب معك.

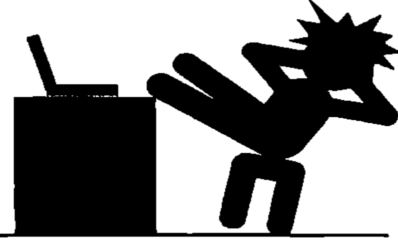
بالنسبة للعديد من الناجحين فإن المتعة لا تختفى مع مرور الوقت. يقول "لارى كينج" مقدم البرامج الحوارية الشهير إنه يحظى بقدر كبير من المتعة الآن مثلما كان فى بداية مشواره المهنى حينما كان يتقاضى ٥٥ دولارا أسبوعيا.

www.ibtesama.com/vb

والمتعة هى التى ساعدت "لارى" على التقدم والارتقاء من مرحلة الـ ٥٥ دولار إلى مرحلة ملايين الدولارات. بمناسبة الحديث عن المال، هل سبق وتساءلت من قبل عن السبب الذى يجعل العديد من الأثرياء لا يتقاعدون؟ السبب هو أنهم يحظون بقدر كبير من المتعة. كان باستطاعة "**وارن بافيت**" أحد أغنى أغنياء العالم، أن يتقاعد بسهولة، إلا أن المتعة التى يحظى بها مازالت تثير حماسه. فهو يقول: "عندما أذهب إلى مكتبى كل صباح، أشعر وكأننى ذاهب إلى أحد المتنزهات كى أرسم لوحة رائعة". هل ينتابك الشعور نفسه عند ذهابك إلى العمل؟

لقد لعبت من أجل المتعة على مدار تسع سنوات متتالية.
وبالمصادفة فزت بالعديد من البطولات.
مايكل جوردان نجم كرة السلة المشهور

www.ibtesama.com/vb





النجاح لا يأتى بسهولة لأى شخص، لكن المشكلة تكمن فى كوننا نظن ذلك. أتذكر أننى كنت أقود سيارتى إلى المنزل فى إحدى المرات فى تمام الساعة الرابعة صباحا بعد قضاء عدة أيام فى العمل المتواصل، وأخذت أفكر حينها قائلا: "ما من أحد غيرى يبذل كل هذا الجهد فى عمله". لكن الآن، بعدما أجريت مقابلات مع أكثر من ٥٠٠ شخص ناجح، عرفت أن النجاح لا يأتى قط دون بذل الكثير من الجهد. حدثنى "**شيروين نولاند**"، أستاذ الجراحة بجامعة يال، قائلا: "لم يكن الأمر سهلا على الإطلاق. لقد اقتضى الأمر بذل الكثير من الجهد والعمل بكد، لكن بعض الناس لا يفهمون ذلك؛ حيث إنهم يظنون أن الإنجازات العظيمة سوف تحدث فقط لأنهم يتصفون بالبراعة".

بعض المهن تبدو سهلة، بمعنى أنك قد تفتح التلفاز ويبدو لك أن الممثلين الكوميديين لا يبذلون ذلك القدر الكبير من الجهد. فواحد مثل "**كريس روك**" على سبيل المثال يقف على خشبة المسرح ويلقى القليل من النكات. ما وجه الصعوبة فى ذلك؟ لكن "كريس" يقول: "لم أكن بالفطرة أكثر الرجال مرحا على وجه الأرض، لكننى بذلت أقصى جهد وسعيت كى أتحلى بروح الدعابة والمرح". لقد قمت بإخراج الأفلام، ويمكننى إخبارك أن أفضل ممثلين هم أيضا أكثر الممثلين بذلا للكثير من الجهد. فلقد حدثنى "راسل **كرو**" الممثل الحاصل على جائز أوسكار قائلا: "العمل بالأفلام يعد أصعب بكثير مما يظنه الناس. لقد أمضيت ما يزيد على ٦ أشهر فى التدريب على هذا العمل ومازال أمامى شهران آخران سأقضيهما فى التصوير. إضافة إلى أننى قضيت سبعة أعوام فى كتابة هذا السيناريو".

www.ibtesama.com/vb

تبدو الكتابة مهنة سهلة، فهى لا تتطلب عملًا شاقًا؛ فكل ما فى الأمر أن الكلمات تتدفق بذهن بعض الأشخاص، أو هذا هو ما ظننت حتى واجهت صعوبة فى كتابة الكلمات على الورق، عندها قلت فى قرارة نفسى: "لماذا يمثل الأمر صعوبة بالغة بالنسبة لى؟" بعد ذلك أجريت مقابلات مع بعض الكتاب العظماء ممن أخبرونى أن الأمر لم يكن سهلا بالنسبة لهم أيضا. لقد حدثنى "واد ديفيز" المستكشف والمؤلف الذى تحقق كتبه أعلى مبيعات قائلا: "الكتابة ليست أمرا سهلا على الإطلاق، ومن يقل عكس ذلك فهو إما كاتب سيئ أو كاذب".

حسنا، ماذا عن البيع بالتجزئة؟ إنه أمر سهل. فكل ما عليك هو أن تفتح باب متجرك وتجلس هناك منتظرا قدوم العملاء، لكن عندما سئل رائد البيع بالتجزئة "جيه. سى. بينى" عن السر وراء نجاحه قال: "تتلخص الإجابة فى كلمتين: العمل بكد". اليوم لم يتغير أى شىء، وفقا لما يقوله "مايكل بودمان"، المؤسس المشارك فى شركة روتس كلوذينج: "لقد تحتم علىَّ العمل بمنتهى الكد. أحب العمل لكنه يستغرق الكثير من الوقت والطاقة والجهد والإبداع". حسنا، ماذا عن افتتاح مطعم ما؟ يظن الناس أن هذه وظيفة سهلة. تقول "درو نيبورنت" صاحبة مطعم نوبو وغيره من أشهر المطاعم بنيويورك أن الأمر خلاف ذلك، "لم يكن الأمر سهلا على الإطلاق؛ حيث تحتم علىَّ العمل بمنتهى الجدية".

يجب أن تكون هناك وظيفة ما تتسم بالسهولة. حسنا، أعرف ذلك! الآن مع وجود الإنترنت وكل وسائل التكنولوجيا الرائعة، قد نتمكن من القيام بعمل "افتراضى" وليس واقعيًا. دعونى أسأل "جيف بيزوز" مؤسس موقع amazon.com عن رأيه - أقصد أنه قد أسس عمله فى مجال التكنولوجيا والإنترنت. لكن الغريب أنه يقول: "لا يهمنى ما تود عمله، لأنك ستضطر للعمل بكد". يكفى هذ القدر من الحديث عن العمل الافتراضى. أعتقد أنه يجب علينا التمسك بمفهوم العمل عتيق الطراز.

لم أعثر حتى الآن على شخص استطاع أن ينجح دون أن يعمل بكد. إذا وجدت أنت هذا الشخص، عليك أن تخبرنى. وسوف أضع هذا الشخص

www.ibtesama.com/vb

بأحد المتاحف فى قسم "غرائب الطبيعة"، مباشرة بجوار الشخص الذى يسأل عن الاتجاهات عندما يضل طريقه.

الطريق السهل الوحيد هو الطريق المسدود.

ويلسون ميزنر كاتب سيناريو

ماحدث لى هو مجرد مثال على الحلم الأمريكى، شخص عمل بكد وبذل قصارى جهده.

بروس ويليز ممثل مشهور

www.ibtesama.com/vb

غالبا ما يعمل العظماء لساعات طويلة



منذ فترة قليلة قرأت مقالة ذكر بها: "لا توجد علاقة بين النجاح وساعات العمل". وعندما قرأت ذلك شعرت بالدم يغلى فى عروقى؛ لأن هذا ليس صحيحًا. وفقا للبحث الذى قمت به، أرى أن كل إنسان ناجح يعمل على مدار ساعات طويلة، و "بيل جيتس" يعد مثالًا على ذلك؛ فلقد استمر هذا الرجل فى العمل حتى العاشرة فى معظم الأيام حتى بعد أن أصبح ثريًّا للغاية، فهو لم يحصل على إجازة سوى ١٥ يومًا على مدار سبع سنوات - ومن المحتمل أن يكون قضى تلك الفترة جالسا أمام جهاز الكمبيوتر الخاص به. تقول "أوبرا": "قد لا أرى ضوء النهار مطلقا. فأحيانا أذهب للعمل فى الخامسة والنصف صباحا، أى فى الظلام، وأترك العمل فى السابعة أو الثامنة بعد حلول الظلام. مما يعنى أننى لا أرى النور مطلقا".

مجددًا، دعونى أؤكد أن هؤلاء الأشخاص يعملون طوال هذه الساعات لأنهم يريدون النجاح فى شىء بعينه ولأنهم يحبون ما يفعلون. حدثنى "ستيف شكلير"، المدير التنفيذى لشركة كوبالت إنترتينمينت، قائلا: "إذا كنت أحب المشروع الذى أعمل به أكون على استعداد للعمل لمدة عامين متواصلين، وعلى مدار سبعة أيام بالأسبوع و ١٤ ساعة باليوم". نعم، فعندما يطرأ بحياتك شىء تحبه فإنه يستولى عليها، كما أن الساعات تمر بسرعة شديدة. عند تصوير فيلم *star wars* عمل "جورج لوكاس" على مدار ١٦ ساعة باليوم

www.ibtesama.com/vb

لمدة ستة أشهر دون أن يحصل على يوم إجازة. ولقد أخبرنى "**ديفيد كوهين**" مؤلف مسلسل **عائلة سيمبسون**، أنه عندما كان يعد المسلسل التليفزيونى *Futurama* عمل على مدار ١٠٠ يوم متتالية، مركزا على هدف واحد دون أن يحصل على يوم واحد إجازة".

ولقد أخبرنى "**بن ساندرز**" أن مغامرته بالقطب الشمالى كانت تعنى التزلج على مدار أشهر طويلة بدون توقف بالإضافة إلى سحب مزلجة تزن ٤٠٠ طن. ولقد آتى الأمر ثماره الآن: "لقد تزلجت لمدة ٧٢ يومًا ولم أحصل سوى على ٣ أيام إجازة. فى موقف كهذا لا تستطيع التخلص تماما من تعب اليوم قبل أن يأتى الغد. هكذا تجد نفسك تستيقظ وأنت تشعر بمزيد من التعب". نعم لقد شعر بالتعب لكنه كان سعيدا عندما آتت جهوده ثمارها وأصبح "بن" أصغر شخص يتزلج بمفرده إلى القطب الشمالى. وليس "بن" هو الشخص الوحيد الذى شعر بالتعب، فهناك أيضا "**بريندان فوستر**" الحاصل على العديد من الميداليات الأوليمبية، والذى سجل رقمًا قياسيًا فى الجرى لمسافة ٣٠٠٠ متر، يقول "بريندان": "معظم اللاعبين الرياضيين المشهورين يستيقظون فى الصباح شاعرين بالتعب، وعندما يخلدون للفراش يكونون متعبين للغاية".

عندما ننطلق على طريق النجاح، يكون أمامنا الكثير لنتعلمه، وغالبا ما يعنى ذلك وجود ساعات عمل إضافية. أثناء عامه الأول فى العمل كحاكم لمدينة نيويورك، عمل "**رودولف جوليانى**" أيام العطلة الأسبوعية، وعلى مدار ٨ أعوام ظل يعمل يوم العطلة ولم يترك سوى عطلة واحدة كان مريضا فيها. يقول المهندس المعمارى الشهير "**ويليام ماكدونو**": "فى بداية حياتى العملية اعتدت العمل لساعات طويلة؛ فلقد كنت أعمل لمدة ٩٠ ساعة فى الأسبوع فى مرحلة التمرين". ولقد أخبرنى الموسيقار "**إد روبرتسون**" أن النجاح المبكر لفرقة ذا بارينيكد ليديز كان نتيجة للعمل الجاد الذى لا يكل ولا يمل، حيث قال: "أخذنا نتجول لمدة ٢٦ شهرًا متواصلة وكونا قاعدة المعجبين من خلال الفوز بمعجب واحد فى المرة الواحدة، ولم نحصل قط على استراحة".

لا أقصد بذلك أن الناجحين لا يحصلون قط على أى استراحة، فهم يحصلون

www.ibtesama.com/vb

على الكثير من فترات الراحة. وغالبا ما يباشرون أساسيات عملهم على مدار ٨ ساعات باليوم، لكن عندما يظهر أمامهم عمل يحبونه أو موعد محدد للانتهاء من مشروع ما، فإن ساعات العمل تزيد بشكل واضح. لقد لخص "جاى تشيات"، أحد مؤسسى وكالة تشيات/ داى الإعلانية، الأمر جيدا حينما قال لى: "كن على استعداد لإنجاز عملك أيًّا كانت المدة التى سيستغرقها. ليس من الضرورى أن يستغرق العمل فترة طويلة، لكن إذا ما استدعى الأمر العمل لساعات طويلة يجب أن تكون مستعدا لذلك". إننى أصدقه، وأظن أن هذا هو سبب جلوسى هنا الآن وانهماكى فى كتابة تلك السطور فى تمام الساعة الثالثة صباحا.

كل ما فى الأمر أننى بذلت قصارى جهدى بالعمل، حيث عملت على مدار ١٢ و ١٤ ساعة فى اليوم لمدة سنوات عديدة. لم يقل أحد إن الأمر كان سهلا، لكنه كان يستحق العناء.

كيمبرلى كينج، رئيسة شركة كينج أسوشيتس، ومؤسسة إستراتيجيك أليانس

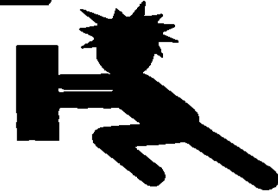
لقد تحتم علىَّ بذل أقصى جهد ممكن والعمل على مدار ٢٤ ساعة باليوم كى ينجح الأمر، وهذا هو ما فعلت. إذا كنت تعتقد أنك ستحقق النجاح بدون أى عمل، فاعلم أن هذا مستحيل.

رون رايس مؤسس هاوايان تروبيك

www.ibtesama.com/vb

انس مقولة
حمدا لله، إنها نهاية أسبوع عمل
وفكر فى مقولة





إذا ما سألت شخصًا ناجحًا عن معنى مقولة "حمدا لله، إنها نهاية أسبوع العمل" فقد تجده يحدق فيك باستغراب؛ فالناجحون لا يفهمون حقا هذا النوع من التوجه العقلى. فهم ليسوا من نوعية الأفراد الذين يقومون فى آخر أيام أسبوع العمل بالاصطفاف عند الباب كما لو كانوا ينتظرون بدء أحد سباقات العدو، مستعدين للانطلاق عندما تدق الساعة الخامسة. بدلا من التفكير فى تلك المقولة يقضى الناجحون وقتهم فى التفكير فى مقولة "حمدا لله، إننى أعمل"؛ فهم لا يخشون العمل بكد، بل يخشون عدم وجود العمل. يقول **"ديفيد كارسون"** مصمم الرسومات الشهير: "الأمر لا علاقة له بعدد ساعات العمل. فأنا أعمل لساعات طويلة لكننى أستمتع بعملى. ولا أقضى وقتى فى مراقبة الساعة منتظرا حلول الساعة الخامسة كى أذهب إلى منزلى".

حدثنى **"راندال لارسن"** مؤسس ذا إنستيتيوت فور هوملاند سيكيوريتى قائلا: "لا يمكنك بلوغ أقصى درجات النجاح وأنت تشير إلى ساعة العمل وتقول: "لقد انتهت الثمانى ساعات الخاصة بى. لقد انتهى يومى". وتقول **"جانيت بيكر"** المديرة التنفيذية لمؤسسة دراجون سيستيمز: "الكثير من المهام تتصف بالصعوبة وتستغرق الكثير من العمل. ربما لا تكون هناك

www.ibtesama.com/vb

مشكلة فى التصريح بأنك ستقضى عددًا محددًا من الساعات فى العمل على إنجاز مهمة بعينها، لكن الحياة لا تسير بهذه الطريقة".

الناجحون من أمثال "راندال" و "جانيت" لا يتبنون فكرة العمل من الساعة ٩ إلى الساعة ٥ بل يتبعون فكرة العمل من الساعة ٥ إلى الساعة ٩، لذا عندما يهم الآخرون بالمغادرة فى تمام الخامسة، يبقون هم بالعمل ويظلون يعملون حتى التاسعة. وكما قال المخترع "**توماس إديسون**": "أنا سعيد لأن يوم العمل المكون من ٨ ساعات لم يكن قد اخترع فى فترة شبابى. لو أن حياتى كانت سارت على نهج يوم العمل المكون من ٨ ساعات، ما كنت لأنجز أى شىء".

والأمر لا يتعلق فقط بالإنجازات، لماذا لا تعمل لساعات طويلة مادمت تحب عملك وتستمتع به؟ لهذا السبب يقوم المؤلف "**ستيفن كينج**"، الذى تحقق كتبه أعلى المبيعات، بكتابة رواياته على مدار كل يوم من العام، بما فى ذلك أيام الأعياد ويوم عيد ميلاده، فهو يقول: "بالنسبة لى، العمل الحقيقى ليس بعمل من الأساس. أثناء الكتابة، أشعر بأننى أقف بأرض الملعب، وحتى أصعب ثلاث ساعات أمضيها هناك مازالت هى أفضل ثلاث ساعات بالنسبة لى".

عندما تفكر فى الأمر، ستجد أن العمل على مدار ساعات محددة من اليوم يعد اختراعًا جديدًا. تقول "**جيسيكا سويتزر**" رئيس شركة سويتزر كوميونيكيشن: "لقد نشأت فى مزرعة حيث لا يمكنك التوقف قط عن العمل، لذا فأنا لا أتمتع بعقلية العمل من ٩ إلى ٥. ونشأتى هذه قد غرست بداخلى أخلاقيات العمل التى تنص على العمل على مدار ٢٤ ساعة باليوم". حسنًا ... أتساءل، ما إذا كان هذا هو السبب وراء نشأة العديد من الأشخاص الناجحين فى المزارع؟ فالعمل بكد فى الحقول قد أعدهم للعمل الجاد فى أى مجال آخر.

نعم، يعمل الناجحون لساعات طويلة وغالبا ما يحصلون على قسط قليل من النوم (هل من الممكن أن نبدأ فى عزف موسيقى حزينة من فضلك؟). كلا انتظر! عند التفكير فى الأمر مرة ثانية، سنجد أننا لسنا بحاجة للبكاء من أجلهم. إنهم محبون لعملهم ويحبون ما يفعلون ويستمتعون به. أما من يستحقون الرثاء فهم أولئك الذين يصيحون قائلين: حمدا لله، إنها نهاية أسبوع العمل، ويندفعون لمغادرة العمل بمجرد حلول الساعة الخامسة، وذلك

www.ibtesama.com/vb

لأنهم ربما يكونون يعملون بوظيفة لا تناسبهم. كما تقول **"كاثلين لان"** مديرة التخطيط بمؤسسة ورك كارد: "ليس الضغط أن تعمل لمدة ١٥ ساعة فى وظيفة تحبها، ولكن أن تعمل لمدة ١٥ دقيقة فى وظيفة تكرهها".

العمل ليس شيئًا تفعله من الساعة ٩ إلى ٥، حيث تقوم فى تمام الخامسة بالتوقف عنه والذهاب للمنزل والاسترخاء، بل هو شىء تحبه وتشعر بأنه معك طوال الوقت.

جايمى ماثيوز عالم فلك، قائد مهمة إطلاق التليسكوب الفضائى موست

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



أحيانا، عندما تجد أنك تعمل بكد وتعانى كثيرا لا تستطيع منع نفسك من التفكير قائلا: "لو أننى كنت أتمتع بنسبة أكبر من الموهبة لما احتجت للعمل بكد". حسنا، قد تطمئن نفسك إذا ما عرفت أن العمل وليس الموهبة هو السبب الحقيقى وراء نجاح الأفراد. قام الأستاذ "**مايكل هاو**" وزملاؤه بجامعة إكسيتير بفحص الأعمال البارزة فى العديد من المجالات، لكنهم لم يتمكنوا قط من العثور على أى شخص قد تمكن من الوصول إلى أقصى درجات النجاح دون أن يقضى آلافًا من الساعات فى العمل والتدريب، سواء كنا نتحدث عن الموسيقى أو الرياضيات أو الشطرنج أو الرياضة.

انظر إلى الطفل المعجزة موزارت. لقد قال الجميع إن هذا الطفل يتحلى بالموهبة، لكنه رغم ذلك تحتم عليه العمل لمدة ١٢ ساعة يوميا على مدار عشر سنوات كى يقدم أول تحفة فنية له. وهناك "**مايكل أنجلو**" الذى قدم بعض أفضل الأعمال الفنية بالعالم؛ ورغم ذلك فهو ينسب الفضل فى عبقريته إلى العمل وليس الموهبة، حيث يقول: "لو علم الناس مدى الجهد المضنى الذى بذلته فى عملى كى أصل لهذا المستوى من البراعة، لن يبدو لهم الأمر مثيرا للدهشة على الإطلاق". اليوم يصرح الفنان الشهير "**كين دانبى**" بالأمر نفسه قائلا: "عندما يقول الناس لى: "يا إلهى، لا بد أنه أمر رائع جدا أن

www.ibtesama.com/vb

تتمتع بموهبة فطرية" أرد قائلا: "هذا الكلام ليس صحيحًا". فالفنانون يقضون وقتًا كثيرًا فى التدريب ولا يجلسون منتظرين هبوط الإلهام عليهم، بل يجب عليهم العمل".

لقد شاهدت "آرثر بنجامين" "أفضل ساحر رياضيات بأمريكا" وهو يقف على خشبة المسرح ويطلب من المشاهدين إخباره بثلاثة أرقام ثم يقوم هو بحساب مربع هذه الأرقام فى ذهنه أسرع من الآلات الحاسبة التى يستخدمها المشاهدون. وعندما سألته عن موهبته الفريدة من نوعها قال: "ينصبُّ كل اهتمامى على التفكير فى الأرقام، ولقد نجحت فى التعامل مع المسائل الحسابية. لكننى متأكد من أن موهبتى تتمثل فى الوقت والساعات التى استثمرتها فى التدريب. فلكى تحرز تقدما فى أى مجال عليك حقا بالتدريب".

بعض الأشخاص الذين يبدون موهوبين فى بداية حياتهم ينتهى بهم الأمر بعدم إحراز أى تقدم؛ فهم يظنون أن موهبتهم سوف تحملهم نحو النجاح، لذلك لا يقومون بالعمل اللازم لإحراز النجاح. هذا هو ما حدث مع "مايكل جوردان" - عندما بدأ اللعب فى منتخب كرة السلة لم يلتزم بمهامه كلاعب، لذلك طرده المدرب من الفريق. وقد تسبب هذا التحذير البسيط فى إدراكه أنه لا يمكنه الاعتماد على موهبته فقط، وسريعا ما أصبح واحدا من أكثر اللاعبين الذين يعملون بكد، بل كان أيضا يعنف اللاعبين الآخرين إذا وجد أنهم لا يبذلون قصارى جهدهم (ليس هناك من هو أشد من المهمل بعد تقويم سلوكه).

نحن نميل إلى المبالغة فى تقدير الموهبة والحط من قدر العمل لأننا لا نرى كل الجهود التى تبذل خلف الكواليس. كل ما نراه هو الـ ١٥ دقيقة التى يقضيها الراقصون الموهوبون وهم ينعمون بشهرتهم، لكننا لا نرى الـ ١٥ عاما التى قضوها فى العمل. ونرى لاعب الجمباز الموهوب وهو يسجل الرقم ١٠، وليس الـ ١٠ أعوام التى قضاها فى كفاح كى يصل لهذا المستوى. ونرى الكتاب المكون من ٢٠٠ صفحة وليس الـ ٢٠٠٠٠ ساعة التى قضاها المؤلف الموهوب وهو يتصبب عرقا كى يخرج هذا العمل للنور.

www.ibtesama.com/vb

هناك أيضا شكسبير وبيكاسو وأينشتاين، بالطبع كان هؤلاء يملكون جذوة الموهبة التى دفعتهم للبدء، لكن العمل هو ما حول هذه الجذوة إلى نار موقدة. لذا سواء كنت تتمتع بموهبة فطرية أم لا، اعلم أن هناك موهبة أعظم يمكنك أن تقدمها لنفسك، ألا وهى القدرة على العمل بكد.

قد يقول الناس لى: "أنت محظوظ جدا لكونك موهوبًا"، ودائما ما كان يتسبب ذلك فى دهشتى لأن كل رسمة بعينها كانت تمثل بالنسبة لى كفاحا من نوع خاص، فلقد قضيت الكثير من الوقت فى تعلم كيفية الرسم.

روبين باد مخرج أفلام كارتونية

كل شخص لديه موهبة من نوع ما. والعمل الجاد هو السلاح الحقيقى فى هذه الحياة.

مارتين برودار، من أفضل حراس المرمى فى لعبة الهوكى

www.ibtesama.com/vb

لقد أردت حصانا، لكن كل ما حصلت عليه هو

أخلاقيات العمل

حينما كنت طفلا تمنيت بشدة الحصول على حصان. ذلك لأننى كنت أود أن أصبح راعى بقر، والحصان يعد متطلبًا أساسيًّا لهذه الوظيفة. بمعنى أن الجرى فى المكان ممسكا بعصا المكنسة (كأنها حصان) لم يكن ليؤهلنى لهذه الوظيفة. لقد توسلت لوالدى كى يشترى لى حصانا، لكنه لم ينفذ رغبتى. وبدلا من ذلك أعطانى شيئا اتضح أنه أفضل بكثير - أخلاقيات العمل. لقد كان أبى محبا لعمله وكان يعمل لساعات طويلة ويستمتع بعمله. ومن خلال مراقبتى له استطعت اكتساب هذه الصفة التى ساعدتنى على النجاح.

لقد اكتشفت أن أخلاقيات العمل القوية هى أمر شائع بين الناجحين فى جميع المجالات. تقول "سيلكين لومان" إن ذلك قد ساعدها على أن تصبح بطلة العالم فى التجديف، حيث قالت: "أعتقد أن الشىء الذى منحنى إياه والدى وأنا فى سن صغيرة هو القدرة على تقدير العمل الجاد الذى يؤدى إلى إحراز نتائج". كما حدثنى "إيزادور شارب" مؤسس فنادق الفور سيزونز قائلا: "لقد نشأت فى منزل علمنا معنى أخلاقيات العمل. لذلك لم أظن قط أن العمل يتصف بالمشقة". وقد أخبرتنى الممرضة "جانيل جاكوبز" أن أخلاقيات العمل تساعد على تقديم رعاية صحية أفضل: "أخلاقيات العمل لا تؤثر عليك وحدك، بل على الأشخاص الذين يعملون معك أيضا. فى مجال عملى، وجدت أنها تؤثر على درجة العناية بالمرضى. لو أن هناك شخصًا ما لا يقوم بعمله، فهذا يؤثر على صحة المريض".

www.ibtesama.com/vb

إننى أعلم أن ما سأقوله يصعب تصديقه لكن صدقنى - حتى أشهر نجوم الروك لديهم أخلاقيات عمل قوية. لقد شاهدت العديد من حفلات فرقة رولينج ستونز ويمكننى إخبارك بأن "جين سيمونز" عضو فريق كيس كان محقا عندما قال عن فرقة ستونز إنها ٢ - "قد حافظت على أخلاقيات المهنة الخاصة بالفرقة الجديدة تماما؛ فهم يصعدون خشبة المسرح كل ليلة ويؤدون عملهم".

كيف يمكنك اكتساب أخلاقيات العمل؟ من خلال قضاء الوقت مع الأشخاص الذين يتمتعون بها، وهؤلاء الأشخاص يكونون الوالدين غالبا. تقول "أنيتا روديك" مؤسسة شركة ذا بودى شوب: "لقد نشأت فى أسرة إيطالية مهاجرة عريقة تتمتع بأخلاقيات العمل... كنا نعمل فى المقهى الخاص بنا كل عطلة أسبوعية وكل مساء وكل إجازة". كما كانت أسرة المهندس المعمارى الشهير "ويليام ماكدونو" تتمتع أيضا بأخلاقيات العمل، مما يعنى أن "ويليام" قد تحتم عليه العمل أكثر من غيره من العديد من الأطفال، حيث يقول: "لقد تحتم علينا تحمل مصاريف مدرستنا. لذا عملت بوظيفة توصيل الجرائد، وكنت أعمل بهذه الوظيفة كل إجازة". لقد أطلقت *مجلة تايمز* على "ويليام" لقب "بطل الكوكب" لذا يمكننى القول إن أخلاقيات عمله قد عادت بالنفع عليه وعلى العالم أجمع.

لكن ماذا ستفعل إذا ولدت بأسرة ليست لديها أخلاقيات عمل؟ حسنا، عليك أن تبحث عن شخص محب لعمله - ناصح، رئيس عمل، مدرب أو قدوة حسنة - واقض معه بعض الوقت، وسريعا ما ستنتقل أخلاقياته هذه إليك. السر هنا هو أن تتواجد مع الأشخاص الذين يستمتعون بعملهم، وليس الأشخاص الذين يسخرون منه.

عندما أمعن التفكير فى الماضى، أجد أن أخلاقيات العمل هى أفضل هدية منحها لى والدى (رغم أننى حينها كنت أفضل الحصول على حصان). لكن الأشياء المادية والأموال سريعا ما تختفى، لذا بدلا من ذلك، قدم لأطفالك أخلاقيات عمل قوية، لأن هذه الأخلاقيات ستقودهم نحو بر الأمان ونحو النجاح.

www.ibtesama.com/vb

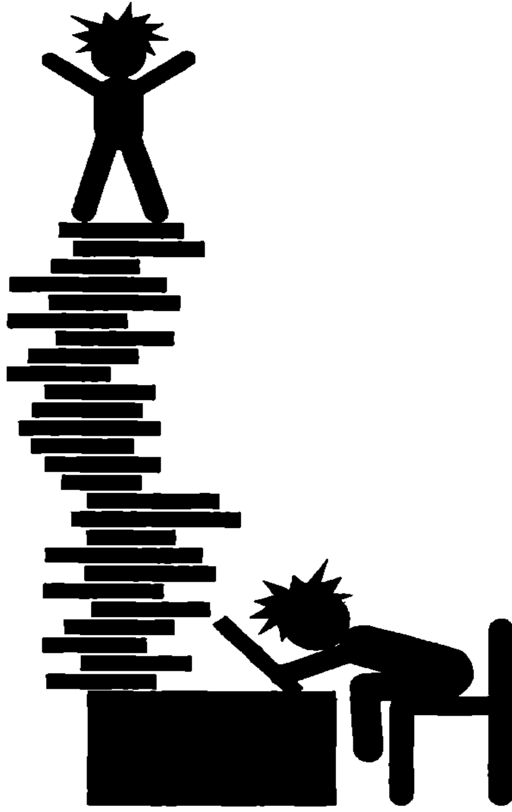
إننى أنتمى إلى أسرة تتحلى بأخلاقيات عمل لا تصدق... عندما كنت فى الـ ١٢ من عمرى قلت لوالدى: "متى سأحصل على أول مصروف لى؟" فقال: "عندما تحصل على وظيفة". لذا التحقت بعمل ما فى اليوم التالى فى متجر لبيع الدراجات وأصبحت مندوب المبيعات رقم ١ هناك.

كينيث توشمان مؤسس تيلى تك

أهم شرط للنجاح من وجهة نظرى هو التحلى بأخلاقيات عمل قوية.

هنرى فورد الثانى رئيس شركة فورد

www.ibtesama.com/vb



ثق بأن العمل بكد سوف يعود عليك بالنفع

أحيانا، عندما تبذل الكثير من الجهد والوقت فى القيام بعمل ما، تظل تتساءل عما إذا كان هذا سيعود بالنفع عليك أم لا. أتذكر أوقاتًا كنت أعمل فيها طوال الليل، بينما يوجد سؤال يتردد بذهنى كثيرا: "هل الأمر يستحق كل ذلك؟ ربما يكون هذا كله بلا جدوى، فلم العناء؟". وعادة ما كنت أنحى هذه المخاوف جانبا وأستمر فى عملى. الآن، عندما أعود لألقى نظرة على الماضى، أشعر بسعادة لأننى فعلت ذلك، لأننى فى النهاية وجدت أن الجهد الذى بذلته قد عاد علىَّ بالنفع، هكذا تعلمت أن أثق بأن هذا ما يحدث دومًا. كما قال "مايكل جوردان" نجم كرة السلة ذات مرة: "أثق دائما بأنى إذا أديت العمل المطلوب منى، سأحصل على نتيجة لذلك".

يقول "جيرى هايز" طبيب العيون ومؤسس شركة هايز ماركيتينج: "تذكر دوما: يمكننى إنجاح ذلك الأمر لأننى سوف أعمل بكد! ثقتك بكونك تستطيع التفوق على غيرك فى قدر الجهد المبذول ستمكنك من إحراز الكثير من

www.ibtesama.com/vb

التقدم". إن هذه الثقة قد مكنت "**واين شورمان**"، رئيس شركة أوديو أدفايزر، من التغلب على الكثير من المصاعب عندما تعرضت شركته إلى أزمة مالية، فهو يقول: "لقد تحتم عليَّ التوصل إلى حل بارع لإنقاذ الشركة. ولقد تمثل ذلك الحل العبقرى فى الاستيقاظ صباحا والذهاب إلى العمل. لدىَّ أصدقاء تعرضوا للموقف نفسه لكنهم توقفوا عن العمل واستسلموا للأمر. أما أنا فواظبت على الذهاب للعمل كل يوم وعملت بأقصى جهد لدىَّ ولم أتوقف قط عن القيام بذلك. هكذا استمرت فى النضال، وفى النهاية نجح الأمر".

الثقة بالعمل أشبه بالثقة بالريح. عندما بدأت ممارسة رياضة ركوب الأمواج، كنت إذا ما كان هناك أمواج قوية، أقف معتدلا على اللوح وأحاول جذب الشراع، لكن الرياح كانت تجذبه، وعندها أصبح قذيفة بشرية تقذف من على اللوحة إلى المياه. بعد مشاهدته لى وأنا أُهزَم ما يقرب من ٢٠٠ مرة، أتى شاب كان يعرف جيدا ما يفعل واقترب منى قائلا: "عندما تهب الريح، عليك أن ترجع للوراء ثم، مباشرة قبل أن ترتطم بالمياه، تجذب الشراع باتجاه الرياح. الأمر يتطلب قدرًا من الإيمان، لأنك تظن أنك ستسقط فى المياه، لكنك يجب أن تثق بأن الرياح ستدعمك".

لقد جربت ذلك، وكالسحر، نجحت بالفعل. ومنذ هذه اللحظة وأنا أتذكر مقولة "ثق بالرياح". لذا عندما تهب الرياح بقوة أقوم فقط بالانحناء للخلف فتجذب الرياح الشراع ثم تدعمنى وتساعدنى على الوقوف. وهذا ما يحدث عندما تزيد قسوة الحياة عندما تقضى الكثير من الساعات فى العمل ولا تدرى ما إذا كنت ستحقق أى نجاح أم لا. فى مثل هذه الأوقات، كل ما عليك هو أن تنكب على عملك وتواصل المسيرة وتثق بأن الجهد المبذول سيدعمك ويعود عليك بالنفع، لأن هذا ما سيحدث فى النهاية. حدثنى "**لو هولتز**" مدرب كرة القدم بالجامعات قائلا: "لم يتسبب العرق من قبل فى غرق أحد الأشخاص". ويمكننى أن أضيف المزيد إلى مقولته هذه، ففى رأيى: "العرق يشبه النهر الذى يحملك بين أمواجه ويمكنك من الاستمرار فى السباحة نحو النجاح".

www.ibtesama.com/vb

يجب أن تثق بأن أخلاقيات عملك وانضباطك قد أعداك لأن تصبح ناجحا.

ريك بيتينو مدرب كرة سلة مشهور

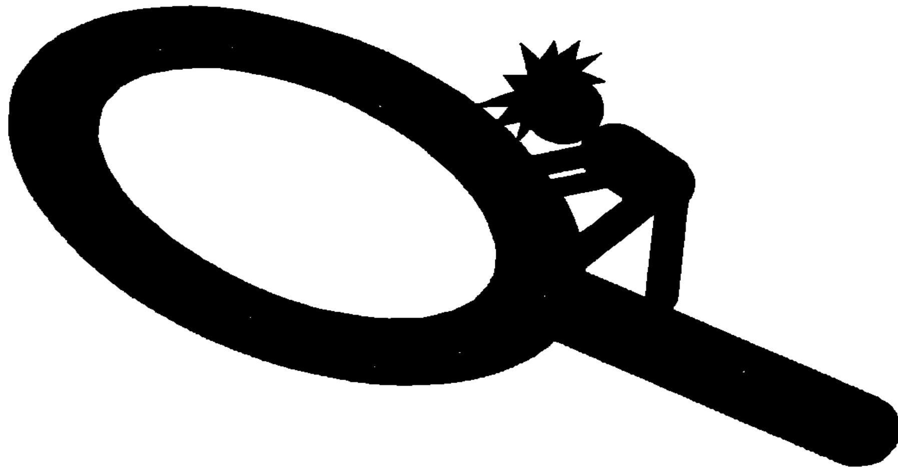
اعلم أن العمل بكد سيعود عليك بالنفع. ربما لا يحدث ذلك اليوم، لكن كلما طالت مدة تمسكك بشىء ما زادت نسبة نفعه لك. كل ما عليك هو استثمار وقتك فى العمل على إنجاز مهمتك والثقة بأن ذلك سيحدث فارقا.

كيت ليدلى نائبة رئيس شركة جيه إن ٤ دى

www.ibtesama.com/vb

٣. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

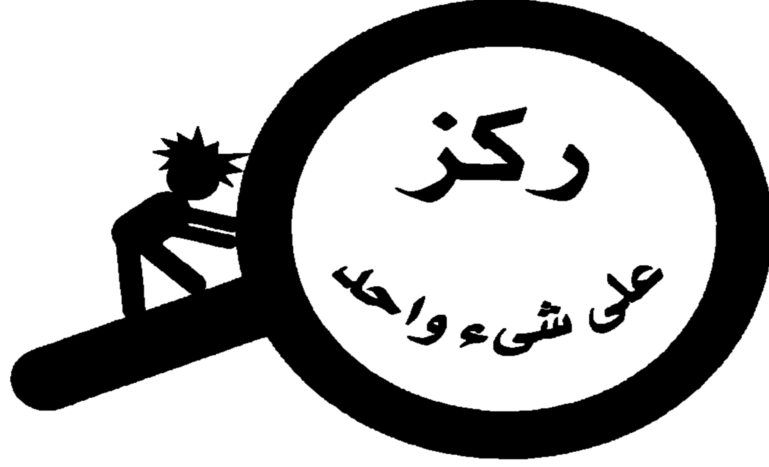
التركيز



www.ibtesama.com/vb

٣. التركيز

www.ibtesama.com/vb



السمة الثالثة التى يتقاسمها الناجحون هى التركيز. حدثنى "نورمان جيوسون" مخرج الأفلام المشهورة قائلا: "أعتقد أن الأمر بأكمله يتعلق بإلزام نفسك والتركيز على شىء واحد. إننى أؤمن بأن القيام بشىء واحد على أكمل وجه يمنحك ليس مجرد الشعور بالرضا، بل ونوعًا من الثقة بالنفس أيضا. فثقتنا بأنفسنا تزيد بدرجة كبيرة عندما نعلم أننا يمكننا القيام بشىء واحد على أكمل وجه".

قال "آرثر بنجامين" أستاذ علم الرياضيات: "أعتقد أن كل شخص ناجح يقضى فترة مكثفة من الوقت فى التركيز على نشاط واحد يحبه حقا". ولقد أدى تركيز "آرثر" الشديد على علم الرياضيات إلى فوزه بلقب "أفضل ساحر رياضيات بأمريكا". عندما تحدثت إلى "دين كامين" لم أسأله عما يؤدى إلى النجاح، وبدلا من ذلك سألته قائلا: "ما الذى يؤدى إلى الفشل؟"، وكان أول ما تفوه به هو: "كى تفشل عليك ألا تركز". لقد أدى تركيز "دين" على إيجاد حلول تكنولوجية للمشاكل الصحية إلى توصله إلى ١٥٠ براءة اختراع وإلى اختراع بعض الأدوات الرائعة مثل أول مضخة أنسولين محمولة ودعامة القلب، وسيجواى - وسيلة تنقل حديثة عبارة عن دراجة كهربائية.

يتعلق التركيز بالتخصص فى شىء بعينه وإجادته حتى تصبح خبيرًا به. يقول "كين وودرو" الطبيب النفسى والأستاذ بجامعة ستانفورد: "يجب أن

www.ibtesama.com/vb

تكون خبيرا فى مجال معين كى تقدم شيئا مفيدا للمجتمع وتفيد من حولك بشكل ما". حدثنى "جوزيف ماكينيس"، الطبيب الذى أصبح خبيرا فى كيفية عمل الجسم البشرى بأفضل طريقة تحت الماء، قائلا: "يجب أن تتخصص فى مجال بعينه، بحيث يكون بالنسبة لك المنصة التى تقف عليها بثبات. بالنسبة لى، لقد كنت طبيبا، لكننى تخصصت فى علم وظائف الأعضاء والغطاسين الذين يعملون على أعماق سحيقة". وتركيزه هذا ساعده على أن يصبح أول شخص يغوص أسفل القطب الشمالى، كما أصبح أيضا واحدًا من أوائل الأشخاص الذين قاموا باستكشاف حطام تيتانيك.

إن اكتساب خبرة معينة يعنى أننا لا يمكننا القيام بشىء ما لمدة أسبوع ثم الإقلاع عنه والبدء فى القيام بشىء آخر. إن النجاح فى أى شىء – مهنة أو هدفًا أو مشروعًا – يعنى التركيز على هذا الشىء لمدة شهور أو سنوات أو حتى عقود. لقد مضت "بيكابو ستريت"، متزلجة المنحدرات، ٢٢ عاما فى التركيز على هدفها حتى فازت بالميدالية الذهبية فى الألعاب الأوليمبية. كما أخبرنى "لويس مونيى" أن تطوير محرك بحث ألتافيستا، أحد أفضل محركات البحث عبر الإنترنت، قد تطلب منه خمس سنوات من التركيز المكثف. كما قال "جارى بيرتون" عازف الفيبرافون الحاصل على جائزة جرامى أن الأمر برمته يتعلق بالصبر ومواصلة السعى، حيث حدثنى قائلا: "بعدما تقضى عدة سنوات فى التركيز على شىء ما تصل لمرحلة البراعة. بالنسبة لى لقد تطلب الأمر حوالى ٢٠ عاما من العمل الجاد".

غالبا ما يتم تلخيص تركيز وخبرة الناجحين فى ما يقل عن خمس كلمات. هل يمكنك وصف الشىء الذى تركز عليه فى أقل من خمس كلمات؟

"مارتين لوثر كينج الابن" – التركيز على الحقوق المدنية
"فرانك جيرى" – التركيز على النحت المعمارى
"مايكل جوردان" – التركيز على تسديد كرة السلة
"مارثا ستيوارت" – التركيز على الشئون المنزلية
"ألبرت أينشتاين" – التركيز على النسبية
"بيل جيتس" – التركيز على برامج الحاسب الآلى

www.ibtesama.com/vb

يعد التركيز أمرًا مهمًا بكل تأكيد. هناك العديد من الأشخاص الذين يعملون بمنتهى الكد لكنهم لا يركزون. فهم يتنقلون من شيء لآخر في محاولة للقيام بالعديد من الأشياء، هكذا يصبح العمل الذي يقومون به واهنا.

سوزان روبتاش مهندسة معمارية، ورئيسة شركة كوادرانجل

لقد اتبعت حلمي وحافظت على تركيزي ولم أستسلم. لذا عليك أن تركز.

بيتر ماكس فنان بوب مشهور

www.ibtesama.com/vb

ابدأ بنظرة واسعة، ثم حدد تركيزك

النجاح يعنى تقليل حجم المساحة التى تنظر إليها والتركيز على شىء واحد، وليس التخبط بين العديد من الأمور. لكن انتظر! (وهنا أخلى مسئوليتى) لا تسرع بالقيام بعملية التركيز. فى بداية أى شىء - مهنة أو هدفًا أو مشروعًا - نحتاج للقيام بما هو عكس التركيز؛ نحتاج للتفكير على نطاق واسع.

لهذا السبب قاموا باختراع المدارس، حتى نتعرض إلى العديد من الموضوعات المختلفة ونكتشف ما سيشعل حماسنا. وصدق أو لا تصدق، كل هذه الموضوعات التى تبدو غير مفيدة تعود فيما بعد لتساعدنا فى الشىء الوحيد الذى سنركز عليه. يقول "بوب روجرز" مؤسس شركة بى آر سى إيماجينيشن آرتس: "فى المدارس يتساءل بعض الأشخاص: "ما فائدة هذه المادة؟ وفى النهاية نجد أن الأمور جميعها مرتبطة ببعضها البعض، لكننا لا نكتشف أن كل مادة كانت تمثل فى حد ذاتها فائدة عظيمة إلا عندما نعود بالذاكرة للوراء".

أخبرنى "آدم بلاى" مؤسس مجلة *سيد* الطبية أن التفكير على نطاق واسع هو ما يزرع بذور تركيزنا المستقبلى، حيث قال: "فى البداية تبدأ بإلقاء نظرة شاملة وتترك نفسك تتجول قليلا بين الكثير من الطرق كى تحدد أفضل طريقة ستمكنك من الوصول لهدفك، لكن فى النهاية ستحتاج إلى فترة تركيز طويلة كى تصل لهذا الهدف". يقول "جوزيف بينينجر" إخصائى علم الوراثة الشهير: "إنك بحاجة للتفكير على نطاق واسع لأنه يجب عليك أخذ معلومة من هنا وأخرى من هناك ثم تحاول التوفيق بين كل هذه المعلومات، وبعد ذلك

www.ibtesama.com/vb

تدرك النجاح". لقد أدرك "جوزيف" النجاح عندما ركز على معالجة مرض تخلخل العظام واستطاع أن يكتشف الجين الأساسى الذى يسببه.

إن الدراسة من أجل أن تصبح طبيبا تتطلب تركيزا عاليا، لكن "**شيروين نولاند**"، جراح وأستاذ إكلينيكى بجامعة يال، أخبرنى أنه قد بدأ مشواره من خلال التفكير على نطاق واسع، حيث قال: "لم أركز جيدا فى بداية حياتى المهنية. بل فكرت على نطاق واسع. حيث تشعر فى هذه الفترة برغبة فى تعلم أى شىء يظهر فى طريقك. وحينما التحقت بكلية الطب، كنت قد تعلمت الكثير عن الأدب والتاريخ، وهكذا تكون أفضل عندما تركز، ذلك لأنك حينها ستتمكن من الاستفادة من كل ما تعرضت له ودرسته على نطاق واسع".

حدثنى "**لارى بيدج**" أحد المشاركين فى تأسيس شركة جوجل قائلا: "يجب أن تركز على هدف واحد مهم؛ فقيامك بمهام كهذه يستغرق وقتا طويلا، كما تحتاج لتكون ذا هدف واحد محدد، لكنك ستحتاج أيضا لفهم كل الأجزاء المختلفة. لقد قمنا بإعداد محرك البحث فى جامعة ستانفورد، ولكى نتمكن من تشغيل هذا النظام تحتم علينا فهم جميع الأجزاء، والتفاعل مع العالم، والابتكار فى مجالات مختلفة مثل مجال الأعمال التجارية وليس فقط مجال علوم الحاسب الآلى".

بالطبع يمثل التفكير على نطاق واسع أهمية بالغة فى بعض الأوقات، لكن إذا قمنا به لفترة طويلة ستتبدد طاقتنا فى العديد من الاتجاهات المختلفة، وسنصبح هواة وعلى دراية بكثير من الأمور لكننا لن نتقن أيًّا منها. لذا فى بعض الأحيان نحتاج إلى تغيير أساليبنا، والتفكير على نطاق ضيق، والتركيز على منطقة واحدة فقط. يقول "**دون نورمان**" مؤلف كتاب *The Way Things Work*: "يجب أن تفكر على نطاق واسع فى البداية، لكنك لن تتمكن من إنجاز أى شىء ما لم تركز".

عندما تركز أشعة الشمس على عدسة مكبرة، يمكن لهذه الأشعة أن تولد طاقة تكفى لإشعال نار ملتهبة. لذلك عليك باتباع المبدأ نفسه فى حياتك الخاصة. ركز كل طاقتك على شىء واحد، وهذا التركيز سيساعد على إشعال حماسك وتقدمك نحو النجاح.

www.ibtesama.com/vb

عليك باستكشاف المكان ثم التركيز بشدة على منطقة واحدة. قم بعمل مسح شامل ثم ابدأ فى دراسة الأمر بشكل متعمق.

كيم روسمو إخصائى فى علم الجريمة

عندما أحاول التخطيط لشىء ما، أفكر على نطاق واسع. لكن عندما أحاول إنجاز شىء ما، أصب كل تركيزى عليه.

ديبورا ماكجينيس، عالمة أبحاث بجامعة ستانفورد

www.ibtesama.com/vb

توقف عن التصرف كهاوٍ



إذا كانت هناك عبارة تلخص سبب عدم استفادتى من جميع قدراتى فى إحدى مراحل حياتى فستكون "التصرف كهاوٍ" - أقصد أنه بعد قضاء عشرة أعوام فى العمل وجدت أننى مازلت أتصرف كهاو يتخبط بين العديد من المناطق: البحث، والتصميم، وإدارة المشروعات، والعروض التقديمية، والكتابة، وتصوير الإعلانات. وعلى الجانب الشخصى، كنت أتنقل كهاو بين الإبحار، والتجديف، والجرى، بالإضافة إلى أخذ دروس فى الموسيقى والطهى واللغة الفرنسية. يا إلهى! تخبطى هذا بين العديد من الأمور يعنى أننى لم أتوقف قط فى مكان واحد لفترة كافية كى أتمكن من احتراف شىء بعينه. ودعونى أواجهكم بالحقيقة: ليست هناك أية أهمية للهواة؛ فعندما تلقى نظرة على الإعلانات المبوبة الخاصة بالوظائف فإنك لا ترى إعلانًا كهذا:

> شركة صاعدة بوسط المدينة تطلب هاويًا، خبرة ٣ سنوات على الأقل، يفضل أن لا يزيد مجموع خبراته المتراكمة على ٢٠ دقيقة. يجب أن يتحلى المرشح بمعلومات سطحية فقط، وبالنسبة لهؤلاء الذين لديهم خبرة حقيقية، فلا ينبغى أن يتقدموا لهذه الوظيفة. الأفضلية ستكون لهؤلاء الذين لديهم فترة انتباه قصيرة ولديهم القدرة على البقاء دوما كهواة.

www.ibtesama.com/vb

إذا نظرت إلى الناجحين ستجد أنهم ليسوا بارعين فى العديد من الأشياء، بل فى شىء واحد فقط. فمثلا "**كوينسى جونز**" لا يمكنه قيادة سيارة أو دق مسمار، فهو يقول: "لم أستطع قط دق مسمار بالحائط حتى وإن كانت حياتى متوقفة على هذا الأمر". لكنه يركز على تأليف موسيقى رائعة، وهذا هو أهم شىء (لمزيد من الأمثلة، انظر الفصل الخاص بالقدرة على تطوير الذات: ركز على نقاط قوتك).

لقد أدركت أنه لكى أذهب لأى مكان يجب علىَّ أن أركز وأصبح خبيرًا فى شىء ما. لقد أحببت التصوير لكنه كان دائما بمثابة عمل إضافى. الآن حان الوقت للتركيز عليه لأرى إلى أى مدى يمكننى إحراز تقدم به. لذلك توقفت عن التصرف كهاو بهذه المؤسسة الكبرى، وبدأت شركتى الخاصة وركزت كل طاقتى على التصوير. وبالنسبة للهوايات الشخصية وأخذ دروس فى الموسيقى واللغة الفرنسية والطهو كان من المفترض وضع حد لهذا أيضا (لم يمثل هذا خسارة فادحة؛ فنقطة قوتى الحقيقية كانت تكمن فى تناول الطعام وليس الطهو). ولقد عاد التركيز علىَّ بالنفع، وأخيرا بدأت أحرز بعض التقدم. لقد أصبحت مصور إعلانات ناجحًا، ونشرت أعمالى فى المجلات الدولية، وقد وصل الأمر لدرجة أننى صورت غلاف مجلة *بلاى بوى* (لكن هذا حدث مرة واحدة فقط، حيث ذكرتنى زوجتى بالحكمة القديمة التى تقول: "من عاش بالسيف مات به").

على مدار الوقت، تغير محور اهتمامى وتركيزى من التصوير إلى البحث، ثم إلى التسويق، ثم إلى إنتاج الفيديو، ثم إلى الكتابة. لكن فى كل مرة كنت أركز بنسبة ١٠٠٪ على شىء واحد فقط، فما من مجال للتخبط كهاو. وفى كل مرة كان التركيز الشديد يعود علىَّ بالنفع فيما يتعلق بالجودة والرضا والجوائز، يا إلهى، لقد نسيت، والمال أيضا. خلاصة الأمر: إذا كنت تريد حقا أن تستفيد من كل قدراتك، فعليك بالتركيز.

www.ibtesama.com/vb

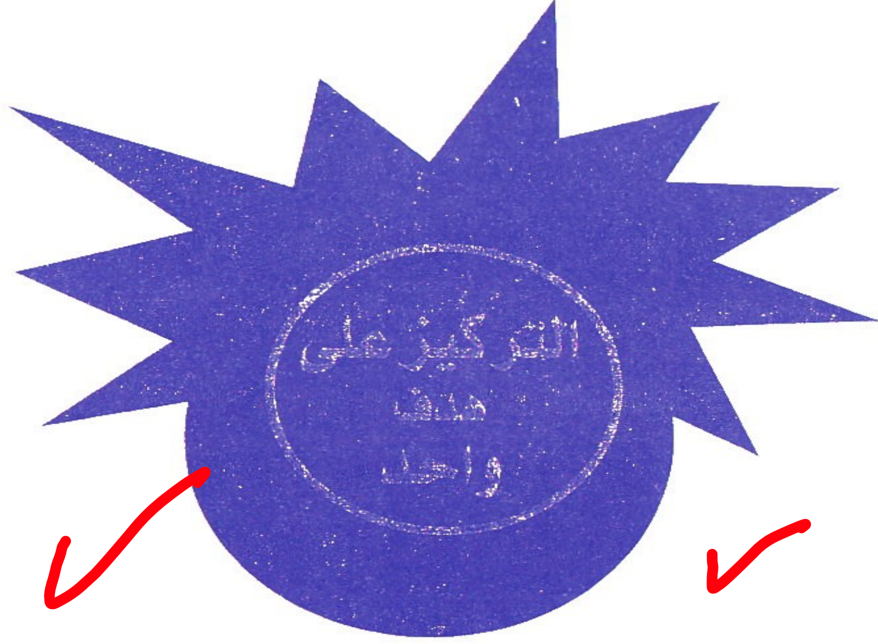
إذا كنت تريد أن تنشئ مؤسسة كبرى متخصصة فى مجال البرامج الإلكترونية، فعليك أن تسعى لتحقيق هذا الهدف - لا تتخبط بين العديد من الأمور الأخرى.

بيل جيتس رئيس شركة ميكروسوفت

لكى تقوم بعمل جيد، عليك بالتركيز على نقطة بعينها، فلا تكن مثل صاحب الصنائع السبع.

تد تيرنر مليونير يمتلك العديد من وسائل الإعلام وشركات الترفيه

www.ibtesama.com/vb



فى كل يوم تدور بأذهاننا ملايين الأفكار، لكننا لا نستطيع إدراك النجاح فى مليون مجال. ذلك لأنه من الصعب للغاية إدراك النجاح فى مجال واحد بعينه ناهيك عن مليون. لهذا السبب من المفيد اكتساب سمة التركيز على هدف واحد. وكما قال **"جون دى روكفلر الابن"** رجل الأعمال المعطاء: "تركيزك على هدف واحد يعد واحدا من أهم عوامل نجاحك بالحياة....".

لقد مكن التركيز على هدف واحد **"كاثى ريجبى"** من الفوز بالميدالية الذهبية فى الجمباز. حيث قالت: "لم أستطع التفكير فى أى شىء آخر سوى الفوز بالميدالية الذهبية". وبالنسبة لـ **"إيفا فيرتيز"** فلم تكن قد تجاوزت الـ ١٥ عامًا من عمرها عندما قادها سعيها وتركيزها على هدف واحد، وهو القضاء على مرض الزهايمر، إلى اكتشاف رائع وعلاج محتمل. لقد حدثتنى قائلة: "التركيز والتفانى فى العمل أمران مهمان للغاية. عليك أن تكرس حياتك بأكملها لشىء واحد لفترة من الوقت. لقد كرست حياتى للبدء فى دراسة مرض الزهايمر. فمرحلة البداية هى أصعب مرحلة، وإذا لم تتحل بالتركيز والعزم ستجد نفسك تتخبط بين العديد من الأمور دون التركيز على النقطة الأساسية".

www.ibtesama.com/vb

إن التركيز على هدف واحد قد مكن علماء الفلك الذين عملوا على إنجاز مشروع التليسكوب الفضائى "موست " من القيام بشىء لم يقدر أحد على القيام به - بناء قمر صناعى فى حجم حقيبة السفر، والذى بلغت تكلفته ١٠ ملايين دولار، مقارنة بتكلفة التليسكوب هابل والذى بلغت تكلفته مليارى دولار. حدثنى "جايمى ماثيوز" عالم الفلك، وقائد مهمة إطلاق التليسكوب الفضائى موست، قائلا: "التركيز هو كلمة السر الكامنة وراء نجاحنا. لقد تمكنا من إنجاز هذا المشروع بمثل هذه الميزانية المحدودة وفى تلك الفترة الزمنية القليلة لأننا قمنا بشىء واحد فريد من نوعه. ولم نحاول صنع مجموعة من التليسكوبات متعددة الأغراض والقادرة على القيام بالعديد من المهام".

تعمل المحامية "سوزان جرود" مع أشخاص ناجحين من مختلف المجالات، ولقد حدثتنى قائلة: "أحد الأشياء التى لاحظتها بين العديد من عملائى هى مدى تركيزهم على هدف واحد بعينه. قد يتمثل هذا الهدف فى تشييد مدينة جديدة، صنع تمثال، المزحة التالية، أيا كان، فهم يركزون تماما على هدف واحد فى رحلة سعيهم لتحقيق ما يريدون. وهم يرفضون السماح للعالم بعرقلة هذا التركيز". ويعد "كينيث توشمان" مؤسس تيلى تك مثالا جيدا على ذلك. فهو يقول: "لدىَّ هذه الرؤية التى تدور دوما بذهنى - أخلد للنوم وأنا أفكر بها وأستيقظ وأنا أفكر بها وآخذ حمامى وأنا أفكر بها".

تحذير: لا تخلط بين التركيز على هدف واحد وضيق الأفق. فضيق الأفق يعنى رفض قبول المعلومات الجديدة، لكن الناجحين عادة ما يقبلون تلك المعلومات لأنها تمدهم بوجهات نظر جديدة يمكنهم تطبيقها على رحلتهم التى تسعى للتركيز على هدف واحد. لذا حتى وإن كنت تركز على هدف واحد عليك البقاء متيقظا والنظر لكل ما يدور حولك بالعالم واستيعاب أى شىء جديد. افهم واستوعب كل ما حولك من معلومات، ثم حول اهتمامك وعد للتركيز على هدف واحد، الأمر الذى سيساعدك حقا على النجاح.

> **لدىَّ هدف واحد أركز عليه. لقد أصبحت مولعًا بالعمل وبالمنتج الذى أقدمه.**
>
> *ريك ميرسر كاتب سياسى ساخر و ممثل كوميدى*

www.ibtesama.com/vb

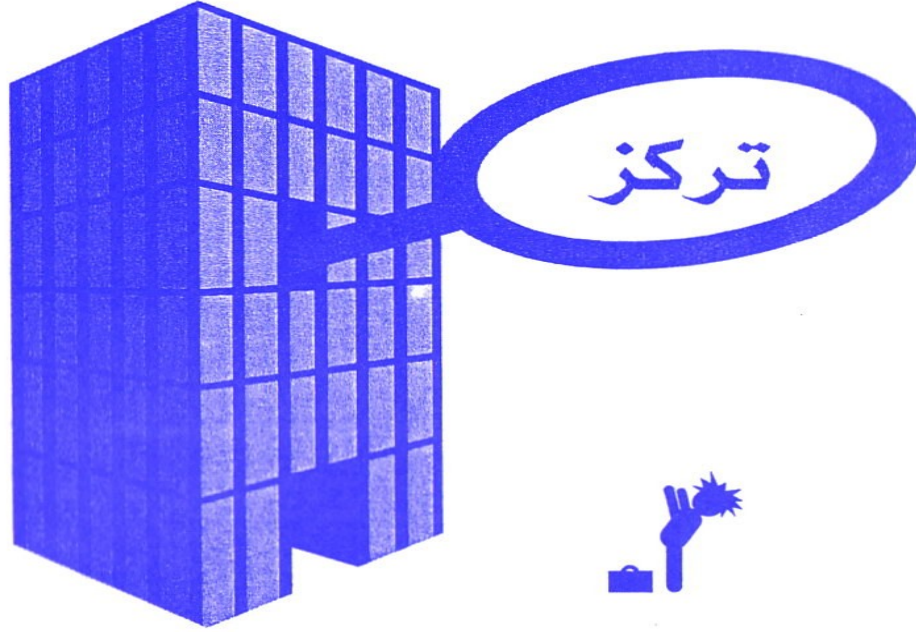
يجب أن تركز على هدف واحد فقط. اسع وراء تحقيق الشيء الوحيد الذى قررت الوصول إليه.

جورج باتون قائد عسكرى شهير

أعتقد أنه يجب عليك التركيز على هدف واحد بعينه كى تظل مصمما على إنجاز العمل الذى تقوم به أيًّا كان نوعه. وقد اعتدت التركيز على هدف واحد لدرجة أن هذا الهدف كان يستحوذ علىَّ.

توماس دولبى موسيقار مشهور

www.ibtesama.com/vb



يهتم الأشخاص الناجحون بمسالة التركيز، وكذلك الشركات الناجحة تهتم بالأمر نفسه. عندما بدأ **"بيل جيتس"** تأسيس شركة ميكروسوفت لم يحاول القيام بالعديد من المهام بل ركز على شىء واحد فقط، حيث قال: "لقد صممت شركة ميكروسوفت من أجل توفير برامج إلكترونية رائعة، ولم تنشأ هذه الشركة لتقديم أى شىء آخر. لا نعرف سوى كيفية توظيف المنتجات الإلكترونية وإدارتها وتوزيعها بجميع أنحاء العالم".

لقد نجحت سلسلة محلات دومينوز بيتزا لأنهم ركزوا على البيتزا، وفى هذا الإطار ركزوا على سرعة توصيل الطلبات. عندما سئل مؤسس هذه السلسلة **"توم موناجان"**، عن السر وراء نجاحه أجاب قائلا: "التركيز الشديد على القيام بشىء واحد على أكمل وجه". وهناك أيضا **"وارن بافيت"** الذى أصبح أكثر المستثمرين نجاحا فى العالم من خلال التركيز، حيث يقول: "لا يمكننى القيام بـ ٥٠ أو ٧٥ شيئًا فى آن واحد؛ فهذا ليس أسلوبا جيدا للاستثمار. حيث سينتهى بك الحال بهذه الطريقة وأنت محاط بكثير من المهام. أحب أن أضع

www.ibtesama.com/vb

قدرًا معقولًا من المال فى أشياء قليلة".

بالنسبة لأسواق الهاتف المحمول والبريد الإلكترونى، حاولت بعض الشركات تصنيع جهاز يمكنه القيام بكل شىء، بينما ركزت شركة ريسرش إن موشن على القيام بشىء واحد على أكمل وجه - بريد إلكترونى يعمل دائما ويقوم بإرسال الرسائل إلى جهاز البلاك بيرى الخاص بك بشكل أوتوماتيكى. هذا التركيز مكن هذه الشركة من احتلال الصدارة فى الأسواق، ولهذا السبب يقول "**جيم بالزيلى**" المدير التنفيذى المشارك للشركة: "التركيز. كلما زادت خبرتى، أدركت أن التركيز الشديد يعد إستراتيجية تنافسية ممتازة".

أخبرنى "**جورد لوندز**"، مؤسس شركة سليب كنترى، أن التحدى الكبير يكمن فى الحفاظ على تركيزك: "دائما ما كنت أفكر على نطاق واسع لكننى تعلمت أنه فى مجال الأعمال التجارية يحتاج الفرد للتركيز. أعتقد أن أكبر خطأ يرتكبه الناس هو أنهم يميلون إلى فقدان تركيزهم على سلعة ما أو على جوهر العمل ويتركون انتباههم ينجرف". العديد من الشركات تفقد تركيزها لأنها عندما تنجح فى شىء واحد فقط، مثل برامج الحاسب الآلى البسيطة، يفكر المسئولون بها قائلين: "لماذا لا نجرب العمل فى مجال المنتجات الغذائية أو الاستثمار؟". لكن هذه الانحرافات غالبا ما تفشل لأنها تفتقر إلى قدر التركيز الواجب توافره من أجل النجاح. يحذر "**مايك لازاريديس**" مؤسس شركة ريسرش إن موشن قائلا إنه عند إدراك النجاح عليك بزيادة تركيزك بدلا من فقدانه. وهذا المنهج قد مكن البلاك بيرى من تصدر قائمة المعدات اللاسلكية لتصفح البريد الإلكترونى.

استطاع "**بيل تاثام**" الحفاظ على تركيزه. لقد بدأ شركته، جانا سيستمز، التى تعمل بمجال البرامج الإلكترونية المنظمة لعلاقات العملاء، فى قبو منزله وركز على خدمة الشركات الصغرى التى تقدم خدمات مالية. وعندما زاد نجاح الشركة رفض "بيل" مبدأ التنوع. يقول: "يكمن السر فى تركيزنا الشديد. عليك بتعلم كيفية قول "لا للفرص" التى "لا" تتناسب مع إستراتيجيتك". ولقد عاد تركيزه عليه بالنفع حينما باع الشركة البسيطة التى بدأها بمنزله مقابل ما يزيد على المليار دولار. العبرة من هذه القصة

www.ibtesama.com/vb

هى: إذا أردت أن تنتقل شركتك من قبو منزلك إلى مكانة تقدر بالمليارات عليك بأمر واحد ـ التركيز.

ينصب كل تركيزى على مجال الصحة. ولا أعمل بأى شىء آخر.

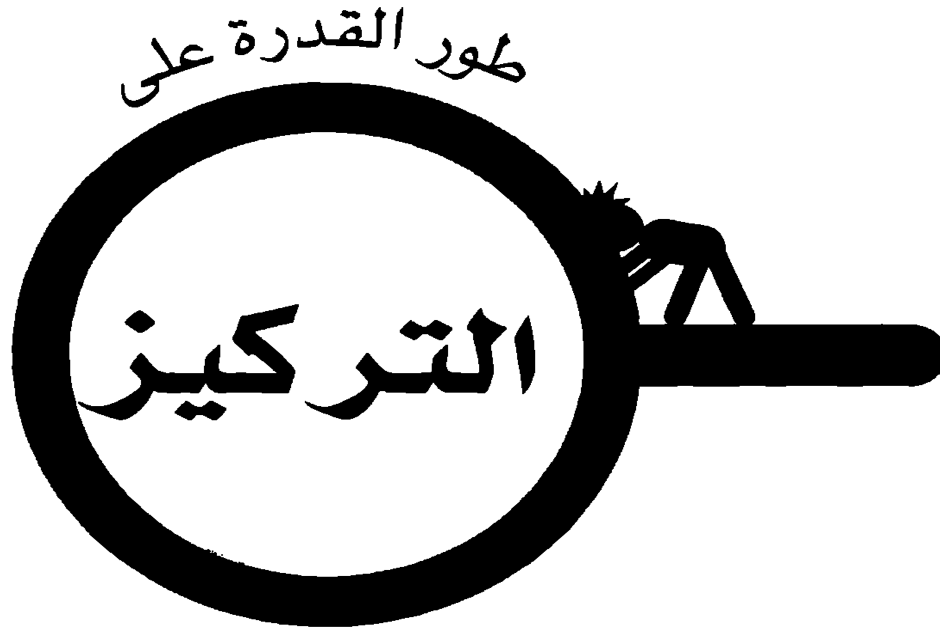
أنولا جاياسوريا مستثمرة فى رأس المال المخاطر

كى تنشئ شركة ناجحة عليك بالتركيز بدرجة كبيرة على شىء واحد فقط.

بيل جروس رئيس شركة أيديالاب

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



فـى اللغـة الانجليزيـة نجـد أن كلمـة "تركيـز" لهـا معنيـان: focus و concentration. وغالبـا مـا تستخدم كلتا الكلمتـين بالتناوب، ودائما ما كنـت أتساءل "مـا الفرق بينهما؟" لذلك بحثت فـى القاموس وإذا به يعرف كلمـة focus على أنهـا to concentrate وكلمة concentration على أنها to focus. يـا إلهى، كم أنا سعيـد بهذا التوضيح! لكن بعد التركيز فى الأمر لعـدة سنوات رأيت أن كلمة focus تشير إلى المـدى البعيد مثل التركيز على مهنـة أو هدف كبير. أما كلمة concentration فهى تشير إلى المدى القريب مثـل التركيز علـى إنجاز مهمة ما فى الوقت الحالى - وكلتا الكلمتين تعنيان التركيز على شىء واحد فقط والتغاضى عما عداه.

إن القدرة على التركيز قد ساعدت "جيونج كيم" على تطوير شركة تكنولوجيا ناجحة وبيعها لشركة لوسنت مقابل ٥٠٠ مليون دولار. لقد قال: "يمكننى العمل ليل نهار مع الحفاظ على تركيزى، ولم ألتق قط بأى شخص لديه القدرة على العمل لهذه الفترة والوصول لنفس المستوى من التركيز دون الشعور بالإرهاق الشديد".

www.ibtesama.com/vb

كما ساعدت تلك القدرة "**تايجر وودز**" على أن يصبح أشهر لاعب جولف بالعالم. فهو يقول: "عندما تكون على وشك ضرب الكرة، يجب أن يكون ذلك هو الشيء الوحيد الذى تفكر به، وأهم شيء فى هذه اللحظة، وأى شيء غير ذلك يجب تجاهله وتنحيته جانبا. حيث يجب أن تركز على ما تريد إنجازه الآن وفى اللحظة الحالية". والتركيز لا يعنى بالضرورة أن تتواجد وحدك بمكان هادئ. فلقد استفاد تايجر من قدرته على التركيز بينما كان محاطا بتشجيع الجماهير وصياحهم "تلك الصيحات العالية لدرجة أن أذنك تصفر بينما تحاول تسديد الهدف". لكنه يتجاهل كل ذلك ويسدد ضربته، وقدرته على التركيز على المكان الذى يريد أن تتجه له الكرة قد مكنته من تحقيق المكانة التى يرنو إليها.

إن تطوير القدرة على التركيز يعتمد على التدريب والممارسة. يقول "**إدوين موسيس**"، الحاصل على الميدالية الذهبية الأوليمبية فى قفز الحواجز: "التركيز هو السبب وراء تميز بعض اللاعبين الرياضيين. وأنت تطور تلك القدرة على التركيز من خلال التدريب. لا يمكن أن تكون غائب الوعى فى التدريب ثم تتمكن من التركيز أثناء الحدث الفعلى". يقول "**ليندسى شارب**"، رئيس المتحف القومى للعلوم والصناعة بلندن: "من الصعب جدا أن تركز، لذا عليك بالتدريب لفترة طويلة، وبعدها ستنمو لديك تلك القدرة مثلها مثل أى عضلة بالجسم. لم يعلمنى أحد هذه القدرة، بل تعلمت كيف أدرس وسط مطار بأكمله. لذا، اليوم إذا ركزت على قراءة أو كتابة شيء ما بينما يتم إطلاق صافرة إنذار الحريق فإننى لا أسمعها".

إن القدرة على الانهماك فى التركيز سوف تساعدك أيًّا كان العمل الذى تقوم به، سواء كنت تعمل على إنهاء مشروع ما أو كتابة خطاب أو دهن حائط أو كتابة مقال أو دراسة قضية ما أو الفوز بسباق ما. وكما قالت "**بيب ديدريكسون زاهارياس**" ذات مرة: "معادلة النجاح الخاصة بى بسيطة للغاية: التدريب والتركيز - ثم المزيد من التدريب والتركيز".

www.ibtesama.com/vb

لديَّ قدرة فائقة على التركيز. يمكننى أن أقول: "سوف أفعل هذا الشيء"، ثم أتجاهل كل ما يدور بهذا العالم، وأعتقد أن هذا الأمر يعتبر أصعب جزء بأى وظيفة.

جينيفر ماثر متخصصة فى دراسة سلوك الحيوانات

أتعرفون السر وراء نجاحى؟ إنه التركيز.

كريس ايفرت لاعبة تنس أسطورية

www.ibtesama.com/vb

كـــى تـــركــز، تخلص من



يعد التركيز أمرًا مهمًّا للغاية، لكن من الصعب أن نركز إذا كان هناك ما يشتت انتباهنا باستمرار. ما عوامل تشتيت الانتباه؟ أى شىء ينتمى إلى فئة وسائل الترفيه أو الضوضاء، وهذا يتضمن التلفاز والموسيقى والأفلام وألعاب الفيديو والحفلات والألعاب الرياضية (باستثناء لعبة البولنج). بالنسبة للأشياء التى لا تندرج تحت وسائل الترفيه أو الضوضاء فهى نادرا ما تعد من عوامل تشتيت الانتباه. بمعنى: متى كانت آخر مرة تشتت فيها انتباهك بسبب البروكلى أو أمين المكتبة؟ لكن الآن مع وجود الهواتف الذكية ورسائل البريد الإلكترونى ومواقع الفيس بوك واليوتيوب وأجهزة الآى بود وتصفح الإنترنت وغرف الدردشة، من النادر أن نتمكن من التركيز لأكثر من نانو ثانية قبل أن يدق شىء ما أو يصدر صوت صفير أو غناء. كل هذا ونجد أن العلماء منشغلين يوميا باختراع عوامل تشتيت جديدة (رغم عدم سهولة الأمر، نظرا لأنه يتم مقاطعتهم باستمرار).

يحتاج الناجحون لوقت للتركيز حتى يتمكنوا من اكتشاف طرق للتخلص من عوامل التشتيت تلك. لقد تطور التلفاز وأصبح بمثابة عامل تشتيت ضخم الحجم ذى صوت مجسم وقنوات متعددة، لذلك قام "**ستيف جورفيتسون**"، المستثمر فى رأس المال المخاطر، بالتخلص من هذا الجهاز، حيث يقول:

www.ibtesama.com/vb

"قد تشعر بأنك غير قادر على القيام بأى شىء، لذا تخلصت من العديد من الأشياء غير الضرورية . فلم أشاهد التلفاز على مدار ١٨ عامًا، ولم أشعر باشتياق إليه". ويقول الروائى العظيم "ستيفن كينج" إذا أردت أن تصبح كاتبا "يجب ألا تحتوى غرفة مكتبك على هاتف أو تلفاز أو ألعاب فيديو - تلك الأشياء التى من الممكن أن تلهو بها وتضيع وقتك. إذا كانت هناك نافذة عليك بإسدال الستائر إلا إذا كانت هذه النافذة تطل على مكان خال. بالنسبة لأى كاتب، وخاصة الكاتب المبتدئ، من الحكمة أن تتخلص من أى عامل تشتيت محتمل".

لقد أصبح "وارن بافيت" واحدا من أغنى أغنياء العالم عن طريق العيش فى ولاية لا يوجد بها أى عامل تشتيت - نبراسكا. فهو يقول: "عندما كنت أعمل بنيويورك اعتدت الشعور بأن هناك الكثير من عوامل التشتيت التى تقاطعنى طوال الوقت ... لكن الوضع هنا مختلف تماما، حيث يمكننى التفكير بمنتهى السهولة".

حسنًا ... ترى، هل قلة عوامل التشتيت تعد أحد أسباب إنتاج المدن الصغيرة للعديد من الشخصيات الناجحة؟ لم أعد أندهش عندما يخبرنى شخص ناجح بأنه قد نشأ فى إيست كوياك أو أى مكان آخر بعيد. تقول "إلينور ماكينون"، المديرة التنفيذية المسئولة عن قسم تكنولوجيا المعلومات فى مؤسسة بلو شيلد: "لقد نشأت فى بيئة ريفية، وأعتقد أن هذه البيئة قد ساعدت على تشكيل عمليات تفكيرى، وذلك لأنه لا يوجد بها الكثير من عوامل التشتيت؛ حيث من الممكن أن تقضى الكثير من الوقت فى عزلة لتفكر فيما يحلو لك من أمور".

كثيرا ما يذهب الناس إلى الأماكن الخالية من عوامل التشتيت عندما يكونون بحاجة للتركيز. عندما كان "واد ديفيس" يعمل على تأليف أحد كتبه، ذهب إلى كوخ فى الغابة حيث، عمل على مدار ١٤ ساعة باليوم لمدة سبعة أشهر بدون التعرض لأى عامل تشتيت، وعاد إلينا بكتابه *The Serpent and the Rainbow* الذى حقق أعلى المبيعات.

كوخ فى الغابة! يا إلهى، ربما أكون أنا أيضا فى حاجة لذلك - أقصد أن

www.ibtesama.com/vb

هناك الكثير من عوامل التشتيت هنا بالمدينة وأعانى من مشكلة حقيقية فى التركيز لفترة طويلة كى أنهى هذا الجزء الخاص بالتركيز. أنا متأكد من أننى بإمكانى كتابة المزيد إذا ما ذهبت إلى كوخ بالغابة، ترى هل يوجد بالغابة تلفاز ذو صحن استقبال فضائى؟

من الممكن أن يتشتت انتباهك بمنتهى السهولة عن طريق تصفح مواقع الإنترنت أو مشاهدة التلفاز. الكتابة تعنى أنه يجب عليك تجاهل كل شىء والاكتفاء بالتركيز عليها.

ميرديث باجبى مراسلة بقناة سى. إن. إن.، كاتبة

أرى أن أكثر الناس نجاحا يكونون على استعداد لتجاوز العديد من الانحرافات التى تظهر على طول الطريق، وذلك كى يبقوا مركزين على هدفهم.

سوزان جرود محامية

www.ibtesama.com/vb

خ خ خ...

هل تعانى مشكلة فى التركيز؟

اضطراب نقص القدرة على الانتباه
أحيانا يكون
اضطراب نقص القدرة على الاهتمام

ما أسهل طريقة للتركيز على شىء ما؟ الأمر غاية فى البساطة! كل ما عليك هو أن تهتم بهذا الشىء. بالطبع ستكون هناك دوما أشياء نحتاج للقيام بها لكنها ليست محور اهتمامنا على الإطلاق، ونحن بحاجة لتعلم كيفية التركيز على هذه الأشياء أيضا. لكن إذا استطعت العثور على أشياء تثير اهتمامك سيصبح من الأسهل أن تظل مركزا عليها.

يقول "**ديفيد جنسن**"، المدير التنفيذى لمؤسسة بروكلاندز إيكسيكيوتيفز ريكرويتمنت: "يمكننى التركيز على الأشياء التى تثير اهتمامى. إذا ما أسندت إلى مهمة ما، سواء على المستوى الأكاديمى أو الرياضى أو أى شىء لا يثير اهتمامى، فإننى سأفشل فى القيام بها. لذلك غالبًا ما أركز على الأشياء التى أجدها مهمة بالنسبة لى". ويوافقه "**جون كالدويل**" رئيس شركة سى. إيه. إى. الرأى قائلا: "جزء كبير من نجاح الأفراد فى عملهم يتحدد وفقا لمستوى اهتمامهم وليس قدرتهم على القيام بهذا الشىء. إذا لم تكن مهتما بالأمر سيصبح من الصعب القيام به، أيًا كانت درجة أهميته".

فى هذه الأيام تسمع الكثير عن الأطفال الذين يعانون من نقص القدرة على الانتباه. وقد يكون ذلك مرضا خطيرا، لكننى أرى أنه فى بعض الأحيان يمكن تصنيف هذا المرض على أنه نقص القدرة على الاهتمام. فبعض الأطفال يكونون غير مهتمين بالمادة التى يطلب منهم التركيز عليها، لكن من المدهش

www.ibtesama.com/vb

أنه يمكنهم التركيز تماما على الشىء الذى يرون أنه يثير اهتمامهم، مثل لعبة الفيديو المثيرة أو أحدث صيحات الأحذية. ربما كان "بيل جيتس" يعانى من نقص القدرة على الاهتمام؛ حيث كان يحصل على درجات ضعيفة فى المواد الدراسية التى لم تكن تثير اهتمامه، ولقد وصل الأمر بوالديه إلى إرساله لأحد المستشارين النفسيين. لكن بمجرد أن وجد بيل الشىء الذى أثار اهتمامه، الكمبيوتر والبرامج الإلكترونية، ظهرت قدرته على التركيز لفترة طويلة.

لقد عانيت أنا أيضا من نقص القدرة على الاهتمام، وذلك نظرا لأن معظم المواد الدراسية لم تثر اهتمامى، خاصة مادة اللغة الإنجليزية، حيث كان يتحتم علينا كتابة مقالات عن موضوعات مملة لم تحظ ولو بقدر ضئيل من اهتمامى. هكذا حاد اهتمامى عن طريقه لدرجة أننى أصبحت بحاجة لإرسال بعض فرق الإنقاذ للبحث عنه. لذلك ما من عجب أن انتهى بى الأمر بحصولى على ٦٦ فى مادة اللغة الإنجليزية عندما كنت بالصف الـ ١٢. الآن سأنتقل للحديث عن الفترة التى بدأت فيها الخروج للعالم الحقيقى لإنتاج الفيديو. حينها كنت أعين كُتابا لتنقيح السيناريو لكننى لم أكن سعيدا بالنتائج، لذا فى أحد الأيام بدأت فى كتابة السيناريو بنفسى بدون أى تدريب، وبصراحة، من منطلق اهتمامى بالأمر. وفجأة لم أجد أى مشكلة فى التركيز؛ فلم يكن بإمكان أى شخص منعى من الكتابة. لقد ركزت على الأمر وتحسن مستواى وحصلت على جائزة أفضل سيناريو فيديو بالعالم. لذا دعونا نر .... لقد انتقلت من مرحلة الحصول على ٦٦ فى كتابة المقالات بالمدرسة الثانوية إلى مرحلة الفوز بجائز كتابة أفضل سيناريو فيديو، والفارق الوحيد هو الاهتمام - المقوم السحرى الذى سهل علىَّ عملية التركيز.

تكمن الحقيقة فى أننا نواجه صعوبة فى التركيز على بعض الأشياء بينما يسهل علينا التركيز على أشياء أخرى، والأمر برمته يتوقف على اتباعك لاهتماماتك وقيامك بما تحب. الآن ليتنى أستطيع العثور على طريقة تمكننى من الاهتمام بعملية تنظيف المنزل....

www.ibtesama.com/vb

ابحث عن الأشياء التى تحبها بدرجة كبيرة، كى تكون على استعداد للتركيز عليها. فأنا لا أركز على الأشياء التى لا أحبها.

***ناثان ميرفولد** كبير مسئولى التكنولوجيا ، شركة ميكروسوفت*

يكمن السر فى معرفة اهتماماتك والتوجه نحوها. بالطبع أنا لست كسولا، لكننى سأتصف بالكسل إذا ما أقدمت على القيام بعمل لا يثير اهتمامى.

***كليف ريد** مصمم منتجات حاصل على العديد من الجوائز*

www.ibtesama.com/vb

٤. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

القوة الدافعة

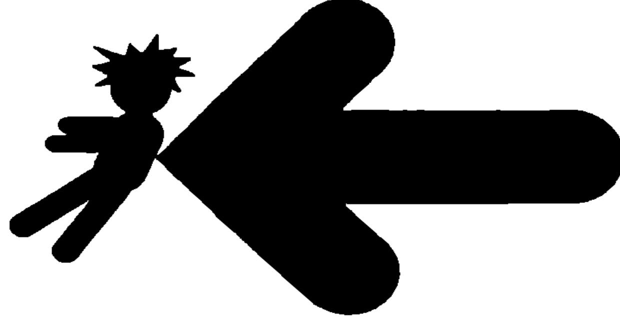


www.ibtesama.com/vb

٤. القوة الدافعة

www.ibtesama.com/vb

ادفع نفسك



السمة الرابعة التى يتقاسمها الناجحون هى أنهم يدفعون أنفسهم. حدثنى "ديفيد جالو" العالم البحرى قائلا: "ادفع نفسك. إنه أمر صعب أيها الرجل! عليك أن تدفع نفسك دائما على المستوى البدنى والذهنى. ادفع مرة واثنتين وثلاثًا".

عندما واظب **"ويليام ماكدونو"** على دفع نفسه أصبح واحدا من أشهر المهندسين المعماريين بالعالم. لقد قال: "عندما أعمل على مشروع ما، قد لا أكون على دراية بنتائجه، لكننى أعلم أننا سنظل ندفع أنفسنا نحو الأمام حتى نحقق النجاح". هذا وقد ساعد دفع النفس **"سيلكين لومان"** على أن تصبح بطلة العالم فى التجديف؛ حيث تقول: "كواحدة ممن يمارسون رياضة التجديف فأنا أتمتع بحجم عادى ووزن متوسط. ولكى أفوز على المنافسين ذوى البنية الضخمة والقوية أحتاج إلى مزيد من الجهد. وأعتقد أن هذا الجهد يتمثل، إلى درجة كبيرة، فى القدرة الذهنية على دفع نفسى نحو الأمام".

لقد سافر **"كريس كيلهام"** إلى أماكن بعيدة كى يتعلم شيئًا عن الأعشاب المختلفة وكيف يمكن استخدامها فى شفاء بعض الأمراض. إنه يقول إن الأمر مثير للغاية لكنه مخيف فى الوقت ذاته: "أحرص على دفع نفسى نحو الأمام. إننى لا أتمتع بشخصية "إنديانا جونز" الذى نشأ فى الغابات، لذا تحتم علىَّ

www.ibtesama.com/vb

دفع نفسى كى أذهب إلى بعض الأماكن التى ذهبت إليها وأشارك فى بعض الأعمال التى قمت بها".

يا إلهى، يجب أن أوضح أن دفع نفسك لا يعنى الاتصاف بالعدوانية، مثل هؤلاء الأشخاص الذين يدفعون بأنفسهم أمامك فى الطابور (ألا تكره هذا السلوك؟)! لقد أجريت مقابلات مع شخصيات ناجحة للغاية ولم يتضح أن أحدهم يتصف بالعدوانية. حدثنى "**ستيف شكيلير**"، المدير التنفيذى لشركة كويالت إنترتينمينت، قائلا: "إننى لا أتسم بالعدوانية، لكننى أحرص دائما على دفع نفسى نحو الأمام". وقال المغامر "**بن ساندرز**": "لست من الأشخاص الذين يتصفون بحب القيادة والتحكم بالآخرين؛ فأنا شخصية هادئة يسهل التعامل معها وأتقبل الأوضاع كما هى. لكننى أحرص على دفع نفسى بأقصى قوة، وأتوقع من نفسى الكثير".

إن القدرة على دفع أنفسنا تساعدنا على تخطى الأزمات فى أوقات المحن وعلى إنجاز جميع المهام التى لا نرغب فى إنجازها. حدثتنى "**إيلى ديفيس**"، وكيلة العقارات المشهورة، قائلة: "فى بعض الأيام، أشعر أننى فى حالة مزاجية سيئة، ولا أرغب فى الاتصال بهذا الشخص مرة واثنتين وثلاثًا. لكننى أحرص على دفع نفسى". وقد لخص "**بيتر دراكر**" استشارى الإدارة الأسطورى الأمر فى هذه الكلمات البسيطة: "ادفع نفسك، ادفع، ادفع، وسترى النتائج".

الناجحون يدفعون أنفسهم كى يتغلبوا على الخجل والشك والخوف. ويدفعون بكل الحدود والعقبات التى تعرقلهم. ويدفعون أنفسهم لدرجة تفوق توقعاتهم. الأمر بأكمله يتعلق بدفعهم لأنفسهم فى اتجاه أو آخر، وبهذه الطريقة يكتشفون ما هم قادرون حقا على القيام به. حدثنى "**ريتشارد برانسون**" مؤسس فيرجين جروب قائلا: "أعتقد أنه أيًّا كان ما تفعله بهذه الحياة فإنه يندرج تحت مسمى دفع الذات إلى أقصى الحدود. أحب أن أدفع نفسى وأرى ما أنا قادر على القيام به، وأظن أن الناس يحصلون على مزيد من الرضا من هذه الحياة إذا ما عاشوا حياتهم بهذه الطريقة". لذا عليك أن تستمر فى دفع نفسك.

www.ibtesama.com/vb

لقد تحتم علىَّ دفع نفسى، وأخذ خطوات نحو أماكن لم أكن أعرف أن بإمكانى الوصول إليها.

جون جيرارد المدير التنفيذى، كليكابيليتى

ادفع نفسك. حاول بكد. ليس من المفترض أن تكتفى بالجلوس حتى تأتى الفرصة إليك.

ليزلى ويستبروك مستشار تسويق

أواظب على دفع نفسى ودفع موظفىَّ ودفع شركائى وكل فرد آخر. أعتقد أن عملية الدفع هذه تمثل أهمية كبيرة. فعندما تدفع نفسك ترتقى إلى مستوى جديد من القدرات.

والاس إيلى رئيس شركة كروسى إنجينيرينج

www.ibtesama.com/vb

ادفع نفسك لتتغلب على الخجل



العديد من الناجحين يتصفون بالخجل، لكنهم يحاولون دائما التغلب عليه

الخجل إحدى العقبات الداخلية الكبيرة التى نحتاج لدفع أنفسنا باستمرار كى نتغلب عليها. ودائما ما أندهش بسبب كثرة عدد الناجحين الذين يتصفون بهذه الصفة. لم يظهر على رئيس مؤتمر تى. إى. دى. **"كريس أندرسون"** أية علامة من علامات الخجل حينما رأيته على المسرح يتحدث إلى آلاف الأشخاص؛ على الرغم من ذلك فإنه حدثنى قائلا: "كنت أشعر بالخجل كما لو كنت طفلا، ومازلت أشعر بالشعور نفسه". وقالت **"إيلى ديفيس"**: "فى مرحلة المراهقة، كنت أشعر بعدم الأمان، والخجل. وكنت أكبت مشاعرى بداخلى"، لكنها تغلبت على خجلها وأصبحت وكيلة عقارية شهيرة.

إن الأشخاص الذين نشاهدهم فى التلفاز لا يبدو عليهم الخجل ولو بقدر ضئيل، لكن الممثل **"ريب تورن"** يقول إن العديد من الممثلين الناجحين يشعرون أيضا بقدر كبير من الخجل: "أعتقد أن معظم الممثلين يتصفون بالخجل. نعم، أعتقد أن هذه هى الحقيقة؛ فالممثلون العظماء قد ينتابهم مثل هذا الشعور لدرجة أنهم قد يتمنون لو يختفون عن الأنظار". تتصف عارضة الأزياء الشهيرة **"إيرين أوكونور"** بالخجل: "حينما كنت بالمدرسة كنت مجرد فتاة حمقاء فارعة الطول، وكنت خجولة للغاية". كما أنك لن تظن أن ملكة جمال العالم **"ناتالى جليبوفا"** كانت تتصف بالخجل، لكنها كانت كذلك بالفعل: "فى المدرسة الثانوية كنت أشعر بالخجل نظرا لأصولى الروسية ولهجتى. ولقد أدرك الأطفال الآخرون ذلك ولم يتم قبولى فى أى تجمع. ولم يكن لدىَّ العديد من الأصدقاء".

قد يشعر الناس بالخجل فى مواقف معينة دون غيرها. يقول **"ديفيد جنسن"**

www.ibtesama.com/vb

المدير التنفيذى لمؤسسة بروكلاندز إيكسيكيوتيفز: "لم أكن خجولا فى يوم من الأيام، على العكس - كنت منبسطا ومرحا. لكننى لا أجيد الاندماج مع الحشود والتواصل مع الغرباء. ففى مثل هذه المواقف أتصف بالخجل الشديد؛ حيث أشعر بعدم الثقة والخوف، ولا أرغب فى فرض نفسى على الآخرين".

إليك هذا الخبر السار، استنادًا لهذا العدد الكبير من الأشخاص الذين يتصفون بالخجل لكنهم حققوا نجاحا بحياتهم، اعلم أن خجلك ليس من المفترض أن يعرقلك. كدليل يثبت صحة كلامى هذا سأقدم لك مثالا لشخصين يتصفان بالخجل لكنهما فازا بأكبر دليل على النجاح، جائزة نوبل. لقد فاز "جيمس واتسون" بهذه الجائزة نظرا لاكتشافه تركيب الحمض النووى، لكنه رغم ذلك كان فتى خجولا للغاية لدرجة أنه لم يكن يعرف كيف يتعرف على أى فتاة. لقد حدثنى "جيمس" قائلا: "فى الجامعة لم أحظ سوى بموعد غرامى واحد مرتب مع زميلة لى. وقد فشلت تلك المقابلة فشلًا ذريعًا؛ حيث كنت أشعر بخجل من الفتيات". والأمر نفسه ينطبق على الفيزيائى "ريتشارد فينمان" الحاصل على جائزة نوبل، والذى يقول: "لم أكن شخصية اجتماعية، بل كنت خجولا بدرجة كبيرة لدرجة أنه عندما كان يتحتم علىَّ أخذ البريد والمرور ببعض رؤسائى وهم يجلسون وبصحبتهم بعض الفتيات كنت أشعر بخوف يجعلنى عاجزًا عن الحركة. لم أكن أعرف كيف يمكننى المرور أمامهم". ويمكننى أن أسرد عليكم المزيد من القصص!

الآن حان وقت الحديث عن كيفية تغلبهما على هذا الأمر. بالطبع لقد بدأ كل من هذين العالمين الحاصلين على جائزة نوبل حياتهما وهما يشعران بالخجل، إلا أنه مع مرور الوقت استطاع كل منهما التغلب على هذا الشعور. هكذا اشتهر "ريتشارد فينمان" بمحاضراته الرائعة التى ألقاها على عدد كبير من الجماهير، كما حدثنى "جيمس واطسون" قائلا: "يمكنك أن تتصف بالخجل، لكن يجب أن تتخلص من هذا الشعور مع بعض الأشخاص. وإنه لمن الضعف ألا تتعرف على أناس آخرين".

الخلاصة من كل ذلك: من الممكن أن تنجح رغم اتصافك بالخجل. لقد قام

www.ibtesama.com/vb

العديد من الناجحين بذلك. لكنك ستحتاج لأن تفعل مثلما فعلوا: تواظب على محاولة التغلب على هذا الشعور. فى النهاية، ستجد أن الأمر يستحق الجهد المبذول. وقد ينتهى بك الحال بالفوز بجائزة كبيرة مثل "جيمس" و"ريتشارد".

يعجبنى حقا الأشخاص الذين يمكنهم الاندماج مع الآخرين والتعامل وسط مجموعة من البشر، لكننى لا أتمتع بهذه القدرة. أحب الناس لكننى خجول للغاية.

رالف فاميجليتا مخرج حاصل على جائزة إيمى

إننى أكسب عيشى من التحدث إلى الآخرين. لقد وقفت أمام جمهور يتكون من ١٠٠٠ شخص. وأحببت الأمر. لكن ضعنى فى غرفة مليئة بالغرباء فى إحدى الحفلات وسترى مدى الرعب الذى سينتابنى. حيث لا أقدر على إجراء محادثة بسيطة.

ستيفن شوارتز مؤلف كتاب How To Make Hot Cold Calls

www.ibtesama.com/vb

تغلب على الخجل

لكن احتفظ بالأشياء الجيدة التى حصلت عليها من الاتصاف بهذه الصفة



أخذت أفكر: إذا كان هناك عدد لا حصر له من الناجحين الذين يتصفون بالخجل، إذن فهذه الصفة ليست صفة سيئة من جميع الجوانب. هل من الممكن أن يسهم الخجل فى مساعدة الناس على النجاح؟ لقد اكتشفت أن الإجابة هى نعم. فمن يتصفون بهذه الصفة غالبا ما يقضون الكثير من الوقت بمفردهم، مستغلين العديد من الساعات فى القراءة والتعلم والتركيز واستخدام خيالهم وتطوير مهاراتهم فى بعض الأشياء، وكل هذه الأمور تساعد على النجاح.

لقد أخبرنى **"واين شورمان"**، رئيس شركة أوديو أدفايزور أن الخجل قد ساعده على أن يصبح خبيرا فى مجاله: " إننى أتصف بالخجل. وجميع العاملين فى مجال التسجيلات الصوتية يتصفون بحب العزلة. ولكى تنجح فى هذا المجال، يجب عليك أن تقضى الكثير من الوقت وحدك لتستمع إلى الآلات والموسيقى".

إذا ما حضرت حفلة ما قد تتمكن من التعرف على بعض الأشخاص، لكنك لن تطور أيًّا من المهارات الرائعة التى تتطلب قدرًا كبيرًا من التركيز والتدريب بمفردك. أخبرنى**"آرثر بنجامين"** "أفضل ساحر رياضيات بأمريكا" أن الاتصاف بالخجل قد ساعده على تطوير المهارات التى جعلته يحظى بهذه الشهرة: "لقد قضيت الكثير من الوقت بمفردى لأننى لم أكن شخصية

www.ibtesama.com/vb

اجتماعية. كنت أحب اللعب مع الأطفال لكننى لم أكن أول من يختارونه ليشاركهم فريق كرة القدم. لذلك قضيت الكثير من الوقت فى حل المسائل الرياضية والتدريب على الألعاب السحرية. لقد استمتعت بالأمر حقا. وعندما تعلمت السحر، حظيت بقدر كبير من الاهتمام؛ حيث تحولت من مجرد شخص عادى إلى ساحر معروف يرغب الجميع فى التحدث إليه".

هكذا نجد أن الخجل ليس صفة سيئة تماما، رغم أنك قد تشعر بذلك فى بعض الأوقات. ومن المثير للدهشة أن الخجل قد يفيدك حال تواجدك بين حشد من الناس، ذلك لأن من يتصفون بالخجل يقضون المزيد من الوقت فى الاستماع والملاحظة بدلا من الحديث. من ثم إذا كنت تتسم بهذه الصفة، فربما لن تكون نجم الحفل، لكنك سترى الأحداث التى تدور فيه أفضل من غيرك. حدثنى "ألبرت مايزلز" أحد أبطالى قائلا: "حينما كنت صغيرا كنت معقود اللسان وخجولًا للغاية. وكان من المحزن جدا ألا أكون جزءًا من المجموعة وألا أجذب انتباه أى فتاة، لكن ذلك منحنى القدرة لأجيد الملاحظة والإنصات والمراقبة. لقد دربت نفسى لأرى الأشياء التى لا يراها الآخرون، وبهذا أصبحت لدىَّ نظرة ثاقبة تمكننى من تحديد ما يجب تصويره". هكذا نجد أن الخجل والنظرة الثاقبة جعلا من "ألبرت" واحدًا من أشهر مصورى الأفلام الوثائقية بالعالم.

وأضاف ألبرت قائلا: "لم أعد أشعر بالخجل بعد الآن. فمصور الأفلام الوثائقية لن يحتاج للاتصاف بالخجل لأن ذلك يحد من فرصه". نعم، العديد من الفرص تأتى من خلال التفاعل مع الأشخاص الآخرين، وإذا ما اتصفنا بالخجل الشديد الذى قد يمنعنا من فتح أفواهنا سنخسر تلك الفرص. لذا عليك أن تحتفظ بالسمات الجيدة التى تعلمتها من الاتصاف بالخجل، لكن فى الوقت ذاته عليك مواصلة السعى من أجل التغلب على صفة الخجل نفسها - أى استفد من الخجل ثم تخلص منه.

لقد كنت خجولة وأنا طفلة. وعندما تتصف بالخجل تتعلم التزام الهدوء والتأمل فيما يدور من حولك، وهذا أمر مهم للغاية.

www.ibtesama.com/vb

إيرين بيبربيرج خبيرة فى القدرات الإدراكية للببغاء

لقد كنت خجولًا فى طفولتى كما الطفل ومازلت كذلك. عندما تتصف بالخجل وبالانطوائية تقضى المزيد من الوقت مع نفسك ومع الأفكار التى تدور بذهنك وتركز عليها تركيزًا حقيقيًا.

كريس أندرسون رئيس مؤتمر تى. إى. دى

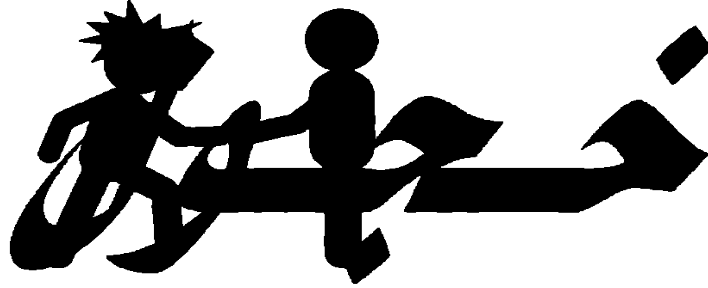
لقد كنت خجولة وأنا طفلة. فقد كنت فى طفولتى مغرمة بالطبيعة لذا، وأنا طفة، كنت أقضى الكثير من الوقت فى الخارج بمفردى. لكننى طورت حس التركيز والقدرة على رؤية الأنماط المختلفة الموجودة بالعالم الطبيعى.

جانين بنيس بيولوجية، ومعلمة، ومؤلفة كتاب "Biomimicry"

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

لتتغلب على الخجل
ادفع نفسك أمام الناس



الخجل له بعض المميزات، لكن إذا بقينا داخل شرنقتنا، من الصعب أن نصبح فراشات تطير وتذهب إلى أماكن مختلفة. إذن كيف نتغلب على خجلنا؟ الأمر كله يتعلق بالممارسة، ثم الممارسة ثم الممارسة. عليك فقط أن تستمر فى دفع نفسك من أجل التحدث مع الآخرين، سواء فردًا واحدًا أو مجموعة. وللأسف فإن هذا الأمر ليس من الممكن لك التدرب عليه وحدك فى غرفتك الخاصة.

حدثتنى "ميرديث باجبى"، الكاتبة والمراسلة بقناة سى. إن. إن. قائلة: "لقد كنت الطفلة الأكثر خجلًا بالعالم. ولأتغلب على هذه الصفة كنت أضع نفسى فى مواقف معينة مثل المناظرات، حيث أجبر على الوقوف والتحدث أمام مجموعة من الجماهير". لكن "بوب فيرشات"، رئيس شركة بيل موبيليتى، اتبع إستراتيجية مختلفة: "لقد شخص الجميع حالتى على أننى خجول وليست لدىَّ قدرة على التعبير عن آرائى وأعانى أيضا من اضطرابات فى الحديث؛ حيث كنت أتلعثم وأصاب بتوتر شديد عندما أقف أمام مجموعة من الناس لدرجة أننى كنت أتحدث بالكاد". يا إلهى، ربما تظن أن "بوب" قد قد حبس نفسه فى غرفته ولم يخرج منها أبدا، لكنه فعل العكس تماما: "لكى أتغلب على ذلك، أصبحت معلما وبدأت إلقاء المحاضرات، ومع مرور الوقت يتلاشى خوفك وخجلك ويصبح الحديث إحدى نقاط قوتك".

فى بعض المهن، يقضى الناس الكثير من الوقت أمام شاشات الكمبيوتر بدلاً من التحدث إلى الآخرين. لقد كان "جون أبيلى" مؤسس بوسطن سينتيفيك

www.ibtesama.com/vb

واحدا من هؤلاء، لكنه أخبرنى أنه واظب على دفع نفسه للخروج من شرنقته والتفاعل مع الناس: "عندما تخرجت فى الجامعة، كنت مجرد شاب تقنى يعانى من خجل شديد. لذا وضعت نفسى فى مواقف تقتضى التعامل مع الناس. ومن خلال دفع نفسى نحو القيام بذلك أصبحت تدريجيا أكثر ارتياحا للأمر. وبالمناسبة لقد كان ذلك شيئا ممتعا للغاية".

بصفة شخصية، كنت أتصف بالخجل معظم حياتى. يخبرنى أقاربى أننى حتى بلوغ الثلاثين من عمرى لم أكن أتحدث لأحد. لكن عندما بدأت فى تأسيس شركتى، رأيت أن الخجل قد يعرقلنى، لذلك أخذت دورة ديل كارنيجى التدريبية فى الخطابة العامة. والفائدة التى حصلت عليها من هذه الدورة أنها دفعتنى حقا نحو التدريب على الخطب القصيرة وإلقائها بشكل أسبوعى - هكذا اكتشفت أنه كلما تحدثت إلى الناس، تلاشى الخجل. وسريعا شعرت بمزيد من الارتياح عند التفاعل مع الآخرين، وقد بلغ بى الأمر درجة إلقاء محاضرات لجمهور يتألف من آلاف الأشخاص.

ثم مع مرور الوقت شعرت بأننى رجعت إلى عاداتى القديمة وتوقفت عن التفاعل بدرجة ما، وعاد الخجل مرة ثانية، ذلك لأنه دائما ما يكون مترصدا ومستعدا للهجوم. لقد تعلمت أنك إن لم تستغل الفرصة ستضيع منك للأبد. لذلك التحقت بدورة تدريبية ثانية لـ "ديل كارنيجى"، وأنا الآن أتدرب على التحدث مع الأشخاص متى سنحت لى الفرصة؛ حيث أتحدث مع سائقى السيارات ومع الأشخاص فى المصعد، كما أعرف أسماء العاملين بالمقهى المحلى وأقضى بعض الوقت يوميا فى التحدث إليهم. كل تفاعل يعد فى حد ذاته فرصة لممارسة التغلب على خجلك.

لذلك إذا شعرت بالخجل، ادفع نفسك للخروج وممارسة التحدث مع الناس. ولا تقلق من احتمال الفشل، فمن خلال محاولة التغلب على ذلك الشعور ستجد أنك تخطو خطوات كبيرة نحو النجاح.

www.ibtesama.com/vb

إننى أشعر بقدر قليل من الخجل الآن مقارنة بذى قبل، ذلك لأننى دُفعت للتحدث أمام الكثير من الأشخاص، أكثر مما تخيلت.... مثل "ستيفن سبيلبرج" و"جورج لوكاس". إنك تتعلم سريعا، وإذا ما أردت هذه الفرصة لا يمكنك تحمل الاتصاف بالخجل.

روبرت وارد النائب الأول لرئيس شركة يونيفرسال السينمائية

قدمت عروضا تقديمية لمجموعات تتألف من ٥ أو ١٠ أفراد على مدار سنوات. ثم دفعت نفسى لمواجهة مواقف تفرض علىَّ التحدث إلى ٣٠٠ فرد. وكل ما فعلته هو طرح هذا السؤال على نفسى: "ما أسوأ شيء قد يحدث؟".

راسيل كامبيل رئيس شركة إيه بى إن أمرو بكندا

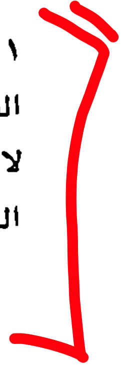
www.ibtesama.com/vb

ادفع نفسك لتتغلب على

عدم الثقة بالنفس

هناك حاجز داخلى آخر نحتاج لتخطيه، وهو عدم الثقة بالنفس. لقد اكتشفت أن العديد من الناجحين يعانون من نسبة كبيرة من عدم الثقة بالنفس وعدم الطمأنينة. لكنهم يواظبون على محاولة التغلب على ذلك. حدثتنى "**جولدى هون**" قائلة: لطالما شعرت بعدم الثقة بالنفس وبأننى لست كفئًا أو ذكية بما يكفى. ولم أكن أظن أنه بإمكانى النجاح"، لكنها تغلبت على هذا الشعور بعدم الثقة وأصبحت ممثلة حاصلة على جائزة الأوسكار ومنتجة.

قال "**درو نيبورانت**": "أقضى وقتًا طويلًا فى التساؤل. وأشعر بدرجة كبيرة من عدم الثقة بالنفس"، وبرغم ذلك فقد تمكن من التخلص من هذا الشعور وأنشأ بعض أفضل المطاعم بالعالم. وهناك أيضا "**مايك مايرز**"، فبرغم كونه ممثلًا كوميديًا حاصلًا على جائزة إيمى فهو يقول: "مازلت أشعر أن هاجس كونى غير موهوب سيسيطر علىّ فى أى وقت". تقول "**جين أوركوارت**"، المؤلفة التى تحقق كتبها أفضل المبيعات: "لا أظن أن هناك أى كاتب قد شعر بالأمان والثقة فى عمله فى أى مرحلة من مراحل حياته المهنية. فنحن عبارة عن مجموعة تشعر بدرجة كبيرة من عدم الثقة". يمكننى ملء هذه الصفحات باقتباسات مشابهة، لكننى أعلم أنك قد استوعبت الفكرة. إذا كنت تشعر بعدم الثقة وبأنك لست كفئًا، فلا تقلق، فأنت لست وحدك. كل ما عليك هو الاستمرار فى محاولة التغلب على هذا الشعور وألا تدعه يعرقلك. إليك أربع إستراتيجيات يستخدمها الناجحون، وقد تساعدك:



١. **إستراتيجية "لقد قمت بذلك من قبل"**: عندما تواجه الشعور بعدم الثقة بالنفس عليك بإلقاء نظرة سريعة على نجاحاتك وإنجازاتك السابقة. لا تعش كثيرا فى الماضى، فكل ما عليك هو إلقاء نظرة على المواقف المشابهة التى أحرزت فيها نجاحا حتى تتمكن من التصريح قائلا: "لقد قمت بذلك

www.ibtesama.com/vb

من قبل. ويمكننى القيام به مرة ثانية". لقد نجحت هذه الطريقة مع "تايجر وودز"، فعندما يتعرض لضغط شديد عند تسديد إحدى ضربات الجولف يقول: "كل ما أفكر فيه هو "لقد قمت بذلك آلاف المرات فى ساحة اللعب. كل ما عليك هو التقدم والاسترخاء وضرب الكرة". حدثتنى "ديان بين" كبيرة نواب الرئيس بقسم تطوير العمل بمؤسسة مانيولايف قائلة: "إنها تجربة، ففى البداية تقول: "يا إلهى، أنا لا أعرف شيئًا وسأفسد الأمر" ثم تتعلم كيف تنجز تلك المهمة وتتقدم نحو المهمة التالية. وبعد فترة تدرك أنه رغم عدم معرفتك شيئًا عن هذا الوقت، فسوف تعرف بعض المعلومات عنه فى المستقبل وستقدر على تدبر الأمر".

٢. إستراتيجية "انطلق بسرعة وتخلَّ عن شعورك بعدم الثقة": هنا تنسى الشعور بعدم الثقة الذى طالما طاردك وتواصل التقدم بسرعة لدرجة أنك قد تتركه وراءك بين أكوام من الغبار. يستخدم "**ستيفن كينج**"، الروائى المشهور، هذه الإستراتيجية، فهو يقول: "هناك فرص عديدة قد يظهر بها الشعور بعدم الثقة بالنفس. إذا لجأت للكتابة بسرعة بحيث أدون قصتى بالضبط كما تخطر ببالى ... أجد أننى يمكننى الاحتفاظ بحماسى الأصلى وفى الوقت نفسه أستطيع الخلاص من الشعور بعدم الثقة، والذى دائما ما يكون متأهبا للسيطرة علىَّ".

٣. إستراتيجية "الثقة/عدم الثقة": فى هذه المرحلة تحاول عمل موازنة بين الأوقات التى تشعر فيها بعدم الثقة والأوقات التى تشعر فيها بمنتهى الثقة. يصف الموسيقار "**جارى بورتون**"، الحاصل على جائزة جرامى، الأمر قائلا: "أعتقد أن كل فنان يتخبط بين فكرتين: أنا شخصية عظيمة وأنا مجرد شخص تافه. هناك لحظات تقول فيها لنفسك: "كفاك يا رجل، إننى محظوظ لبلوغى هذا المستوى"، ثم يتغير توجهك وتقوم بشىء يسعدك حقا فتقول لنفسك: "هذا شىء عظيم بحق". يستخدم "**سيث**" مؤلف الروايات المصورة هذا الأسلوب: دائما ما أتأرجح بين الاعتقاد بأننى أعمل على تأليف كتاب رائع وبين الخوف من أن تكون كل صفحة أرسمها تعكس ببطء مدى حماقتى وغبائى". يكمن سر نجاح هذه الإستراتيجية فى الاستمرار فى عمل

www.ibtesama.com/vb

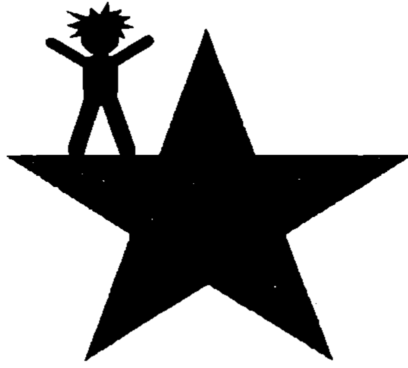
موازنة بين الفكرتين. لا تبق فى جانب واحد لفترة طويلة.

٤. **إستراتيجية "الخلود للنوم"**: يقول **"شيلدون وايزمان"** المدير التنفيذى لشركة آمبروود بروداكشن: "أعانى من عدم الثقة بنفسى. يا له من شعور مرعب يجعلك تظل تتساءل ما إذا كان باستطاعتك التحمل! لكننى لا أدع هذا الشعور يتغلب علىَّ، بل أقهره بسرعة. إن النوم الهادئ يساعد على ذلك. فعندما أكون مفعما بالنشاط يمكننى القيام بأى شىء".

حسنا، يبدو أننى سأجرب هذه الإستراتيجية الآن. أريد شيئًا ما، لكننى فى هذه اللحظة لدىَّ شك كبير فى قدرتى على التوصل إلى نهاية مناسبة لهذه الصفحة، لذا تصبحون على خير!

www.ibtesama.com/vb

لا تفقد شعورك بعدم الثقة بأكمله





فقد يدفعك نحو نجاح عظيم

من المهم أن تتغلب على عدم ثقتك بنفسك حتى لا تعرقلك عن المضى قدما، لكن لا تفقد هذا الشعور بأكمله، لأن ذلك قد يساعد على دفعك نحو نجاح عظيم. بمعنى أنه غالبا ما يكون هناك سبب وراء شعورنا بعدم الثقة. لو كان الصوت الذى يدور بذهنى يقول: "لست كفئًا بما يكفى" فلا بأس، حيث يعنى ذلك أنك لست كفئًا بما يكفى وأنك ستحاول الارتقاء لمستوى أفضل. يقول "روبين باد" مخرج الرسوم المتحركة: "أرى أن معظم الموهوبين يشعرون بدرجة كبيرة من الشك وعدم الثقة. فهم دائما ما يظنون أنهم ليسوا بارعين بدرجة كبيرة. وهناك دوما شىء ما بداخلهم يؤرقهم، لكن هذا الشىء يعد حافزا يدفعهم نحو المضى قدما".

لقد فازت "نيكول كيدمان" بجائزة لأوسكار لأحسن ممثلة، وبرغم ذلك فهى تقول: "فى كل مرة يعرض علىَّ فيلم ما، أظن أننى لا يمكننى التمثيل، ودائما ما أعد قائمة بأسماء ممثلات يمكنهن أداء الدور بشكل أفضل منى وأحاول إقناع المخرج بالاستعانة بشخص آخر". لكن عندما تحصل "نيكول" على الدور، يدفعها هذا الشعور نحو القيام بعمل ممتاز. يقول "فرانك جيرى"، المهندس المعمارى الشهير: "إننى أبدأ أى مشروع بشك وعدم ثقة،

www.ibtesama.com/vb

بالضبط كما حدث مع أول مشروع قمت به؛ حيث أخاف لدرجة أننى أتصبب عرقا". يطلق فرانك على هذه المشاعر "الخوف الصحى"، وهذا الخوف قد ساعد على جعله واحدا من أشهر المهندسين المعماريين بالعالم. الأمر أشبه بكون الناجحين يمتلكون بطانية الخوف بدلا من بطانية الأمان، ذلك لأن الأولى تمنعهم من الجلوس والاسترخاء اعتمادا على مهارتهم.

حدثنى "ستيفان ساجميستر" - مصمم الجرافيك المشهور، والذى صمم أغلفة ألبومات أشهر الفرق من بينها فرقة رولينج ستونز - قائلا: "أعانى من عدم الثقة بالنفس، ولقد أجريت قدرًا كافيًا من الاجتماعات مع نجوم الروك مما جعلنى أدرك أنهم جميعا يعانون من الشعور نفسه. لقد ظننت أن ذلك الشعور يتلاشى عند النجاح، لكننى أدركت أنه موجود دائما". عندما أخبرنى "ستيفان" بذلك عدت بذاكرتى للوراء سنوات قليلة عندما كانت فرقة رولينج ستونز تعزف بناد صغير قبل أن تشتهر عالميًّا. لقد كنت على بعد خطوات قليلة من خشبة المسرح، وعندما ظهر "مايك" وزملاؤه تمكنت من رؤية عدم الثقة بالنفس على وجوههم، ولم أصدق ذلك! إنها واحدة من أشهر فرق الروك بالعالم ومازال أفرادها لا يعرفون ما إذا كان المعجبون مازالوا يحبونهم أم لا. ولم يتبدد هذا الشعور وتزل آثاره من على وجوههم وتحل محله الابتسامة إلا بعدما بدأوا العزف واحتشدت الجماهير أمامهم. لكننى أظن أن هذا الشعور بالخوف وعدم الثقة هو ما حث هذه الفرقة على مواصلة العمل بكد واعتلاء سلم المجد لعدة سنوات، بينما هناك العديد من الفرق التى تتمتع بمزيد من الثقة بالنفس قد اختفت منذ زمن بعيد.

إذن عليك بمواصلة السعى لتجاوز شعورك بعدم الثقة، لكن لا تفقد هذا الشعور بأكمله، بغض النظر عن مدى قسوته. وأنا أعلم أنه شعور قاس للغاية. لقد مثل "دونالد سذرلاند" فى ما يزيد على ١٠٠ فيلم، ورغم ذلك فهو يقول: "إننى أصاب بالغثيان فى اليوم الأول من كل فيلم أقوم بتصويره". تكمن المفارقة فى أن هذا الشىء الذى يشعرك بالاستياء قد يكون الحافز الذى يجعلك على أهبة الاستعداد ويدفعك لبذل أقصى جهد ولإحراز النجاح. فقط عليك بتجنب مسألة الغثيان.

www.ibtesama.com/vb

لا بـد أن تشعـر بعدم الثقة بالنفس وإلا لن تطور من ذاتك. عـدم الثقـة بالنفسـ ما هـو إلا شعور بالشـك، ويجب عليك دوما أن تشك بنفسك وبالعالم من حولك.

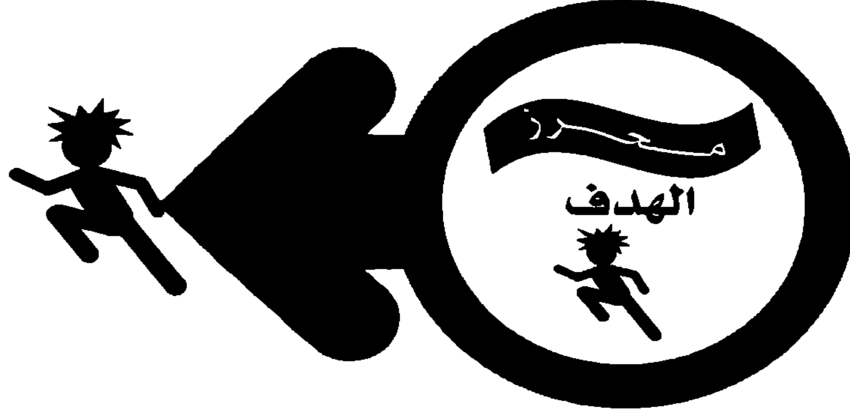
دارلين ليم باحثة بوكالة ناسا

لا بـد أن تشعر بعدم الثقة كى تلقى نظرة نقدية على العمل الذى تقوم به وتحاول تحسينه.

سيث مؤلف روايات مصورة شهير

www.ibtesama.com/vb

حدد **هدفا** يدفعك للتقدم



لقد ألقينا نظرة على بعض الحدود الداخلية التى نحتاج للتغلب عليها على طول الطريق نحو النجاح، مثل الخجل وعدم الثقة بالنفس. الآن دعنا نلق نظرة على بعض الإستراتيجيات التى يستخدمها الناجحون كى يدفعوا أنفسهم. هناك إستراتيجيات مختلفة تتناسب مع العديد من الأشخاص، لذلك عليك بانتقاء الإستراتيجية التى تناسبك.

تحديـد هدف معين هو إستراتيجية يمكـن أن تدفعنا للمضى قدما. أخبرنى **"نوربـرت فريشكـورن"** رئيس فريشكـورن أوديوفيشوال أنـه يدفع نفسه من هـدف إلى آخـر: "إننى احتاج إلى هدف كى أدفـع نفسى نحو بلوغه. وبعدما أصـل لهدفى هذا أحـاول البحث عن هدف جديد". قال **"جـيرى هايز"** إنه يستخـدم الأهداف كى يحسن من مستـواه فى مجال فحص العيون: "عندما بـدأت مزاولـة مهنة طب العيـون لم أر مـدى التقدم الذى قـد أحرزه. لكن بمجـرد أن حددت أهدافًا معينة تستنـد على إنجازات خاصة ومحددة بوقت معين، وجدت أننى أحقق نجاحا مذهلا!".

فائدة الأهداف أنها تدفعك نحو القيام بأشياء قد لا ترغب فى القيام بها، لكنها تكون ضرورية للحصول على ما تريد. قال **"ريك ميرسر"** الممثل الكوميدى: "كنت أعانى من ذاكرة ضعيفة فى المدرسة، لكن عندما حددت لنفسى هدف الظهور على خشبة المسرح، دفعت نفسى نحو تدريب ذاكرتى، واستطعت تذكر حوار مدته ساعة ونصف". كما ساعد تحديد الهدف **"راندال**

www.ibtesama.com/vb

لارسن" على تحسين مستواه فى المدرسة: "أدركت أننى أرغب بشدة فى التحليق بالطائرات النفاثة، لكننى لم أقدر على القيام بذلك بدون الحصول على شهادة جامعية، لذلك رغم أننى لم أكن طالبًا ثانويًا ممتازًا، حصلت على شهادتى الجامعية فى أقل من ثلاث سنوات، بينما كنت أعمل أيضا لمدة ٤٠ ساعة أسبوعيا. لم تكن هذه الدرجة العلمية هى ما أسعى إليه. لقد كان لى هدف محدد: كان يجب علىَّ تحويل هذا الشاب حديث التخرج إلى قائد قوات جوية". وبفضل دفع الذات أصبح راندال طيارًا ممتازًا وحصل على الكثير من الأوسمة العسكرية من بينها وسام الطيران المميز و١٧ ميدالية جوية.

كانت "إيفا فيرتيز" مجرد مراهقة عندما حددت لنفسها هدفًا معينًا، ألا وهو اكتشاف علاج لمرض الزهايمر. وكل ما قامت به هو مواصلة السعى من أجل تحقيق هذا الهدف، ولقد عاد الأمر عليها بالنفع عندما اكتشفت مركبًا يمنع موت خلايا المخ، وهذا يعد خطوة نحو علاج مرض الزهايمر. ونظرا لاكتشافها المذهل هذا حصلت على جائزة مقدارها ٣٠٠٠٠ دولار من المعرض الدولى للعلوم والهندسة الذى تقيمه شركة إنتيل. يا إلهى! أمر لا بأس به بالنسبة لمشروع علمى تقوم به فتاة فى الصف العاشر. تقول "إيفا": "إننى أدفع نفسى وأحدد توقعات مستحيلة، مما يدفعنى بشكل أكبر. إنه لأمر غاية فى الأهمية أن تصل لمستوى الدفع هذا. إذا كان هذا هدفك الخاص فمن الأفضل أن تقوم أنت بدفع نفسك، لأنه ما من أحد آخر سيدفعك نحو تحقيقه".

لذلك إذا كنت تعانى من مشكلة فى دفع نفسك نحو الأمام، حدد هدفًا ليمثل القوة الدافعة بالنسبة لك. ومثلما حدث مع "إيفا" فقد يقودك ذلك نحو اكتشاف شىء ما - شىء أنت قادر حقا على تحقيقه بهذه الحياة.

تحديد الأهداف ليس لعبة ذهنية. إنه عملية تطوير لقوة الإرادة الداخلية لإنجاز ما قد خططت للقيام به.

جوان صمويلسون الحاصلة على الميدالية الذهبية فى الماراثون بالألعاب الأوليمبية

www.ibtesama.com/vb

من المهم أن تحدد لنفسك هدفا، بغض النظر عن ماهيته ـ شيئًا ما تدفع نفسك لتحقيقه وتبذل أقصى جهد للقيام به.

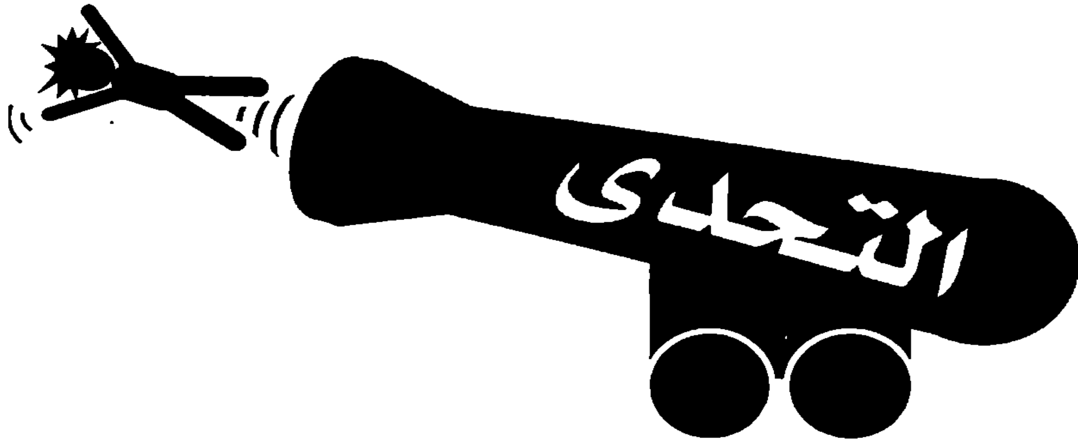
جون جيرارد المدير التنفيذى، كليكا بيليتى

يجب عليَّ التدرب على عزف الكمان لمدة ساعات يوميًا. أحيانا يكون من الصعب تحمل جلسة كاملة. كل ما يجب عليَّ هو تذكير نفسى دوما بالغرض وراء كل ذلك ـ الهدف.

أدريان أنانتوان عازف كمان بارع ذو يد واحدة

www.ibtesama.com/vb

ضع فى طريقك تحديًا يدفعك نحو التقدم



الإستراتيجية الثانية التى ستمكنك من دفع نفسك هى أن تضع فى طريقك تحديًا. ما هو الفرق بين الهدف والتحدى؟ من وجهة نظرى الشخصية أرى أن التحديات ما هى إلا أهداف أضيف إليها هرمون الأدرينالين؛ ذلك لأن التحدى لابد أن يخيفك قليلا.

يقول "ريتشارد برانسون" المدير التنفيذى لمؤسسة فيرجين جروب: "ينبع اهتمامى بالحياة من وضعى لنفسى تحديات كبيرة يصعب الوصول إليها ثم محاولة التغلب على تلك التحديات". لقد تغلب "ريتشارد" على التحدى بالمعنى الحرفى عندما حاول أن يكون أول من يطيِّر منطادا معبأ بالهواء الساخن عبر المحيط الأطلنطى (يقولون إن الكثير من المدراء التنفيذيين يكتفون بالقول لا بالفعل، وقد أثبت "ريتشارد" عكس ذلك). ولقد شعر بالخوف الذى ينطوى عليه هذا التحدى عندما ارتطم منطاده بالتيار الهوائى المنبعث من إحدى الطائرات وأخذ يندفع بسرعة ٢٠٠ ميل فى الساعة: "أخذنا نأمل وندعو أن يتمكن المنطاد من المقاومة". لقد انتهى الأمر بـ "ريتشارد" بالسقوط فى شمالى المحيط الأطلسى والنجاة كى يواصل البحث عن تحديات أخرى.

قام المخرج "جيمس كاميرون" أيضا بدفع نفسه من خلال وضع تحديات صعبة أمام نفسه، مثل اكتشاف مؤثرات خاصة لم تُرَ من قبل على شاشة السينما. كما أن تخطيه للتحديات التى حددها لنفسه فى فيلم تايتانك قد

www.ibtesama.com/vb

منحه شهرته واسعة عندما فاز هذا الفيلم بجائزة أوسكار لأحسن فيلم وأحسن مخرج. لذا ما من عجب لقوله: "كلما زادت صعوبة التحدى ... زاد استمتاعى به".

أخبرنى الموسيقار "إد روبرتسون" عضو فرقة ذا بارينيكد ليديز أنه قد بالغ فى دفع نفسه بالتحديات مما أثار ضيق زوجته: "أحب التزحلق على الأمواج والتزحلق على الجليد. فأنا أعشق المغامرة، والقيام بمثل هذه الأشياء هو ما يجعلك إنسانًا ويضفى عليك صفة التواضع". لقد كان الحصول على رخصة الطيران هو آخر تحد قام به: "لقد كان تحديا من نوع ما أن أقوم بشىء صعب حقا، فضلا عن أننى لم أكن أجيده. لكن نسبة الرضا الذى شعرت به بسبب حصولى على رخصة الطيران تساوت مع نسبة الرضا الذى شعرت به جراء بيع ٦ ملايين أسطوانة. لقد سعيت لتحقيق هدف ما وبالفعل حققته، مما أشعرنى بالفخر والسعادة".

هرمون الأدرينالين لا يفرز فقط فى التحديات التى تحدث فى الجو أو الغابات أو مواقع تصوير الأفلام؛ فالعديد من الأشخاص يصابون بدفعة ناتجة عن هذا الهرمون عن طريق التحديات التى يواجهونها فى المكتب. حدثتنى "ديان بين" نائبة الرئيس بمؤسسة مانيولايف قائلة: "أحب التحديات الجديدة وأعتقد أن ذلك يدفعنى نحو الأمام. أحب هرمون الأدرينالين". حدثنى "جورد لوندز" مؤسس شركة سليب كنترى قائلا: "أحيانا أحدد لنفسى مهام مستحيلة وأتحدى نفسى للقيام بها". وفى حجرة العمليات يقول الجراح "دوجلاس دورنر": "أعتقد أن الجراحين يحبون مواجهة التحديات. أنا عن نفسى دائما ما أحببت التعرض لأى تحد".

لقد تمثل التحدى بالنسبة لـ "ستيفان فان دام" فى ترك منزله فى سويسرا والذهاب إلى أمريكا. فهو لم يذهب فقط إلى نيويورك بل أصبح أحد خبراء المدينة وأنتج خرائط عبقرية حصلت على العديد من الجوائز. لقد حدثنى قائلا: "كشاب يبلغ من العمر ٢١ عاما، أتيت إلى نيويورك وأخذت أتعلم بمدرسة الحياة. لقد كان ذلك تحديا حقيقيا بالنسبة لى، لكننى أرى أنك بحاجة إلى مواجهة تلك التحديات كى تدفع نفسك نحو الأمام".

www.ibtesama.com/vb

بناء على ذلك يجب عليك دفع نفسك للأمام عن طريق مواجهة التحديات؛ فهى مخيفة وممتعة فى الوقت ذاته، لكنها قد تأخذك إلى أماكن جديدة بأكثر من طريقة مختلفة.

الأمر ليس له علاقة بالمال، بل بالتحدى للذهاب للعمل وتجربة التكنولوجيا الجديدة.

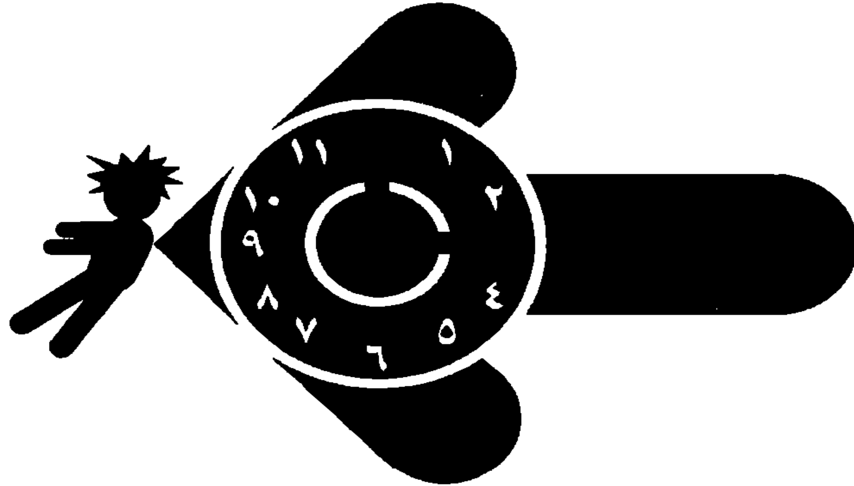
نوربرت فريشكورن رئيس فريشكورن أوديوفيشوال

لا يقدم جميع راكبى الأمواج على ركوب الموجات الكبيرة؛ فالذى يقوم بذلك منهم يكون لديه حب جم ورغبة شديدة فى تحدى نفسه من خلال ركوب أمواج بهذه الضخامة.

كين برادشو المشهور بركوب أكبر موجة شهدها العالم

www.ibtesama.com/vb

حدد موعدًا لإنهاء المهمة ليكون دافعًا بالنسبة لك



إن تحديد موعد لإنهاء المهام يعد الإستراتيجية الثالثة التى يستخدمها الناس كى يدفعوا أنفسهم. يقول الفيزيائى **"ماوريسيو فيسكونى"**: "الشىء الوحيد الذى يدفعنى نحو إنجاز مهمة ما هو تحديد موعد لإنهائها، ولا أقوم بالانتهاء من مهمة إلا إذ كان لها موعد محدد". كما حدثنى **"كيفين جيلبرت"**، المصور الصحفى الحاصل على العديد من الجوائز، قائلا: "يجب أن أحدد لنفسى موعدًا لإنهاء المهام، لأننى إن لم أفعل ذلك أظل أماطل". ويوافقه الممثل الكوميدى **"ريك ميرسر"** الرأى قائلا: "لقد قمت بتأليف مئات البرامج التليفزيونية، لكننى لدىَّ أيضا - على جهاز الحاسب الخاص بى - ملف بالمهام التى لم تنجز لأنها لم يحدد لها موعد للانتهاء منها. لو كان هناك موعد محدد للانتهاء منها، لكنت أنجزتها منذ زمن".

"بارى فريدمان" هو واحد من ثنائى فريق راسبينى برازرز، وهما ليسا شقيقين فى الحقيقة لكنهما يتمتعان بروح دعابة عالية. عندما سألت بارى كيف تسنى لهما الاستمرار فى ابتكار أفكار جديدة مدهشة قال: "يا رجل، ليس هناك ما هو أفضل من تحديد موعد لإنهاء المهام كى تدفع نفسك للأمام. كل ما نفعله هو الجلوس وعصف أذهاننا ثم قول: "يجب أن نقدم شيئا جديدا"، وعادة ما نتوصل لهذا الشىء". إذا لم تأت الأفكار فهذا يعنى أنهم سيقفون أمام جمهور عريض لا يستمتع بالأمر على الإطلاق، وحينها

www.ibtesama.com/vb

سيندمون، ومن هنا تنبع أهمية هذه الاستراتيجية.

عندما تفكر فى الأمر جيدا ستجد أن عبارة "تحديد موعد لإنهاء المهام" يجب أن يطلق عليها "تحديد موعد لتنشيط المهام"، ذلك لأن هذه الإستراتيجية تنشطك وتدفعك نحو القيام بعمل ما. يقول "كوينسى جونز"، الملحن الموسيقى الأسطورى والمنتج، إن الملحنين عادة لا يؤلفون يوميًّا سوى ألحان تتراوح مدتها من ٢ إلى ٣ دقائق، لكن مع الخوف من انتهاء الموعد المحدد لإنهاء المهام يمكنهم تأليف ألحان تتراوح مدتها بين ١٠ إلى ١٢ دقيقة. وهو يقول: "ليس هناك ما هو أفظع من مواجهة أوركسترا تتألف من ٤٤ أو مائة عازف، بالإضافة إلى المنتجين والمخرجين والمحررين الذين ينظرون للفرقة الواقفة أمامك، بينما تقف أنت بدون لحن يُعزَف".

عندما بدأت "جيه. كى. رولينج"، فى تأليف سلسلة روايات *هارى بوتر*، لم يقم الناشر بتحديد موعد معين للانتهاء من هذه السلسلة، بل إن طفلتها الرضيعة هى من قامت بذلك: "لقد اعتدت على وضعها فى عربة الأطفال والسير بها فى مدينة إدينبرج والانتظار حتى تنام، وبعد ذلك كنت أسرع إلى المقهى وأظل أكتب بأقصى سرعة ممكنة. ستندهش من حجم العمل الذى يمكنك إنجازه عندما تعلم أنك ليس لديك سوى وقت محدد للغاية. لم يمر علىَّ وقت أنجز فيه الكثير بهذا الشكل منذ ذلك الحين، هذا إذا كان معيار الحكم هو عدد الكلمات التى تكتبها فى الساعة الواحدة".

وهناك أمثلة عديدة على الاستفادة من إستراتيجية تحديد موعد لإنهاء المهام فى مجال الفنون، لكن هذه الإستراتيجية تمثل أهمية كبيرة أيضا، سواء كنت تؤسس شركة جديدة أو تدشن منتجا جديدا أو تطلق صاروخا. أخبرنى "ديف لافرى"، الخبير بوكالة ناسا، والذى يرسل الآليين إلى الفضاء، أن إطلاق الصواريخ يتطلب بذل الكثير من الجهد والمال الأمر الذى يدفعك لبذل أقصى جهد: "إن عملية إطلاق صاروخ ما تضعك تحت ضغط شديد من أجل إنجاز المهمة فى موعدها المحدد، حيث يكون لديك فرصة واحدة ويجب ألا تضيعها. لذلك ستحاول العثور على طريقة لإنجاز المهمة مهما كلفك الأمر".

www.ibtesama.com/vb

يوافقه الصحفى "والت موسبيرج" الرأى، لأنه دائما ما يكون واقعا تحت وطأة الضغط الناجم عن الموعد المحدد لكتابة عموده الشخصى المتعلق بالتكنولوجيا، والذى ينشر بجريدة *وول ستريت جورنال*. لقد حدثنى والت قائلا: "المواعيد المحددة لإنجاز المهام تعتبر صديقًا لك. فبعض أفضل الأعمال التى تقدم يتم إنجازها تحت وطأة الضغط الناجم عن الموعد المحدد، وهذا هو الوقت الذى يتم فيها اختبار ذكائك بحق". لذلك عليك أن تتبع نصيحة "والت" وتتعامل مع المواعيد المحددة لإنهاء المهام على أنها صديق لك. إننى أعرف ما تفكر فيه: إذا كان هذا هو الصديق، فمن سيكون العدو!

لقد اكتشفت أن وجود موعد محدد لإنهاء المهام كدافع بالنسبة لى، يعمل على تنمية قدرتى الإبداعية. لا أحب الوقوع تحت ضغط، لكن العمل الذى ينتج فى ظل تلك الظروف يكون مفيدا للغاية.

روبين باد مخرج أفلام كارتونية

تحديد موعد لإنهاء المهام يعد أمرًا ضروريًا للغاية فى البيئة الإبداعية، لأن ذلك يجبرك على الكف عن الثرثرة بالأفكار والبدء فى تنفيذها.

سوزان روبتاش مهندسة معمارية

www.ibtesama.com/vb

ادفع نفسك من خلال التحلى بالانضباط



تجنب أن يجبرك الآخرون على الانضباط

فهذا سيقتضى التعامل مع أفراد ذوى بنية ضخمة ومخيفة يمسكون بأيديهم السياط



الإستراتيجية الرابعة التى يمكنك استخدامها لدفع نفسك هى الانضباط. أعرف أنك تفكر الآن فى قرارة نفسك وتقول: "الانضباط! كلا!". عندما تسمع تلك الكلمة، تعرف أنه ما من مجال لأى متعة أو مرح. لكن الانضباط ليس بهذا السوء، بل هو مجرد قول "لا " فى بعض الأحيان، كقول لا للخروج بصحبة الأصدقاء عندما تكون بحاجة لإنهاء مشروع ما، أو قول لا لرقائق البطاطس عندما تحاول إنقاص وزنك، أو قول لا لمشاهدة التلفاز عندما تكون بحاجة للتحضير لاجتماع ما.

يقول "إيزى شارب" مؤسس فنادق الفور سيزونز: "أعتقد أن الانضباط يمثل أهمية بالغة. بالطبع هو يجبرك على القيام بأشياء ربما لا تبعث على الارتياح أو السعادة مثل غيرها من الأمور التى قد ترغب فى القيام بها، لكن ما من مفر، فأنت مجبر على إنجاز مثل هذه الأمور".

هناك خياران متعلقان بالانضباط: ١. **الانضباط على يد الآخرين**. وهذه

www.ibtesama.com/vb

طريقة لا أوصى بها، نظرا لأنها قد تقتضى التعامل مع أفراد ذوى بنية ضخمة ومخيفة يمسكون بأيديهم السياط كى يدفعوك نحو التحلى بالانضباط. بدلا من ذلك عليك باتباع الخيار رقم ٢. ضبط النفس. وهو الخيار الذى يمثل خدمة نفسك بنفسك، أى دفع نفسك بدلا من انتظار الآخرين. تقول "دون ليبور" المديرة التنفيذية لمؤسسة تشارلز شواب: "أتمتع بدرجة كبيرة من ضبط النفس، ربما بدرجة أكبر من اللازم فى حقيقة الأمر، ويمكننى القول إن هذه الصفة تمثل أهمية بالغة عند السعى لتحقيق أهدافك". يتحلى "بيل جوى" كبير العلماء بشركة صن ميكروسيستمز هو الآخر بضبط الذات، حيث يقول: "أخبرنى والدى أن كل فرد ينتهى به المطاف بالنحت فى الصخر. لذا من المهم أن نؤدى المهام الصعبة التى لا تكون ممتعة على الإطلاق مثلما نؤدى المهام البسيطة والسهلة. فطريقنا لا يكون مفروشًا بالورد دائما. فالأمر يتطلب الكثير من ضبط النفس".

فى الماضى كان "جريج شيك " يعمل طبيبًا، لكنه الآن حصل على لقب "مطور ألعاب العام". كيف حدث ذلك التحول من مهنة إلى أخرى؟ الطب وألعاب الفيديو مجالان مختلفان تماما، لكنه يقول إن التحلى بضبط النفس قد ساعده على النجاح فى كلا المجالين: "ضبط النفس يمثل أهمية بالغة. هناك عوائق كثيرة تقابلك بحياتك ويكمن التحدى فى التغلب عليها وتخطيها، وأنت لن تتمكن من القيام بذلك إلا إذا تحليت بضبط النفس".

ضبط النفس هو الطريقة التى مكنت "إيف إينسلر"، التى حصلت على العديد من الجوائز، من دفع نفسها للوقوف على خشبة المسرح ليلة تلو الأخرى كى تؤدى مسرحياتها الرائعة: "لم أكن أتمتع بضبط النفس فى شبابى، لكننى أتحلى الآن بنسبة كبيرة من هذه الصفة، وأعتقد أن ذلك عامل مهم من عوامل النجاح. كل ما عليك هو المواظبة على الذهاب للعمل وإنجاز ما يخول إليك من مهام". تتحلى النجمة "سيلين ديون" بضبط النفس الذى يدفعها للاستمرار فى أداء عملها والحفاظ على صوتها ليكون فى أحسن حال، مما يعنى قول "لا" لتناول الآيس كريم (يا إلهى! ها قد ضاع حلمى فى أن أصبح مغنيًا).

www.ibtesama.com/vb

المغزى من هذه القصة هو أنك يجب عليك استخدام ضبط النفس لدفع نفسك للأمام نحو النجاح. وإذا لم تستطع "ذاتك" أن تفرض عليك هذا النوع من الانضباط، إذن عليك بالذهاب والتماس المساعدة من شخص ذى بنية ضخمة ومخيفة يمسك بيده كرباجًا ما.

لم يعلمنى أبى الجولف، لكنه علمنى الانضباط.

أرنولد بالمر أسطورة الجولف

يتسم الفنانون بالانضباط الشديد. فالفن لا يعنى انتظار هبوط الوحى، بل يجب عليك العمل.

كين دانبى فنان واقعى مشهور

www.ibtesama.com/vb

اجعل والدتك تدفعك



أو اجعل الآخرين يدفعوك



الإستراتيجية الخامسة التى ستمكنك من المضى قدما هى أن تطلب من الآخرين دفعك للأمام - أقصد أنه ليس من السهل دوما أن تدفع نفسك؛ وهذا يوضح مدى أهمية منزلة الأمهات. حدثتنى "ليندا مارتينيز" عازفة الجاز قائلة: "لقد دفعتنى والدتى للمضى قدماً. لقد تدربت على العزف على البيانو سبع ساعات فى اليوم فقط لأنها دفعتنى للقيام بذلك". لكن الآن بعدما أصبحت عازفة بيانو حاصلة على العديد من الجوائز وتعزف أمام جمهور عريض فهى سعيدة بدفع والدتها لها. وبالنسبة للمخترع العظيم "توماس إديسون" فوالدته هى السر وراء نجاحه هو الآخر: "والدتى هى التى صنعت نجاحى. لقد كانت مؤمنة بى تماما وواثقة بى لأبعد الحدود، مما جعلنى أشعر بأن لدىَّ شخصًا لأعيش من أجله - شخصًا يجب ألا أخيب أمله".

فقد نجم البوب الأسطورى "راى تشارلز" حاسة البصر وهو فى السادسة من عمره، لكن والدته دفعته ليعتمد على نفسه. قال "راى": "إننى أدين لها

www.ibtesama.com/vb

بالفضل فى كل ما وصلت له اليوم.... فى المنزل كانت تجعلنى أطهو الوجبات وألبس نفسى وأنقل المياه وأقطع الأخشاب باستخدام الفأس... وعادة ما كانت تقول لى: "قد لا أعيش حتى أرى ما ستفعل بهذه الحياة، لكن هناك شيئًا واحدًا أعرف أنك لن تقدم أبدا على القيام به: لن تمسك أبدا بعلبة من الصفيح وتتسول بها".

عندما سألت "**فرانك جيرى**" أحد أشهر المهندسين المعماريين بالعالم عما أدى لنجاحه أجابنى قائلا: "لقد اعتدت على دفع نفسى". ثم فكر لدقيقة وقال: "حسنا، لقد دفعتنى والدتى للتقدم نحو الأمام كما دفعنى عميلى "جاى تشيات" بقوة شديدة. لذلك عليك بالعثور على شخص ليدفعك نحو النجاح". نعم إن هذه المهمة لا تقتصر على الأمهات، كما أن احتياجك لهذا الأمر لا يقتصر على مرحلة البداية. من المفيد دوما أن يكون هناك أشخاص آخرون يدفعوننا على طول الطريق سواء تمثل هؤلاء الآخرون فى رئيس العمل أو زميل أو عميل أو مدرب أو ناصح، وذلك على سبيل المثال لا الحصر.

تعتمد الممثلة "**نيكول كيدمان**" على مخرجى الأفلام فى دفعها نحو الأمام. لقد كانت تستعد لتمثيل فيلم *الطاحونة الحمراء*، وعندما أعادت التفكير فى الأمر اتصلت بالمخرج وقالت: "أعتقد أنك ستضطر للعثور على شخص آخر للقيام بالدور لأنه من المستحيل أن أقدر على الغناء؛ فصوتى لا يؤهلنى لذلك، وأرى أنك قد ارتكبت غلطة شنيعة"، لكنه لحسن الحظ لم يصدقنى بل ودفعنى نحو المضى قدما". وبالفعل دفعها نحو الفوز بجائزة الكرة الذهبية لأفضل ممثلة. وفى مجال الرياضة، يمكنك دائما الاستعانة بمدربك كى يدفعك. فى بداية مشواره طلب "**جمال ماشبيرن**" من مدرب كرة السلة الشهير "ريك بيتينو" أن يعطيه دفعة للأمام قائلا: "أود أن أكون لاعب كرة سلة محترفًا... أعلم أنه كى أحقق هذا الحلم يجب أن أعمل بكد. وأنت من سيدفعنى للقيام بذلك". واستمر "ريك" فى دفع "جمال" حتى أصبح نجما فى عالم كرة السلة.

لذلك إذا كنت تواجه مشكلة فى دفع نفسك، تذكر أن هناك شخصًا ما بالخارج يمكنه مساعدتك ودفعك نحو الأمام. المشكلة الوحيدة هى: ترى،

www.ibtesama.com/vb

من سيدفعك خارج باب المنزل كى تذهب للبحث عن هؤلاء؟ يا إلهى ... أرى أن النجاح أمر معقد للغاية.

حدثتنى والدتى قائلة: "إذا أصبحت جنديًا ستصل لرتبة جنرال، وإذا أصبحت رجل دين سينتهى بك الحال بأن تصبح مسئولا عن أحد دور العبادة" بدلا من ذلك أصبحت رسامًا وانتهى بى الحال بأن أصبحت بيكاسو.

بابلو بيكاسو من أشهر رسامى القرن العشرين

إننى بحاجة حقًا إلى شبكة علاقات لتدفعنى. زوجى يستطيع إنجاز المهام بسرعة شديدة، أما أنا فأحتاج إلى أناس يواظبون على مناداتى قائلين "هل فعلت هذا؟ هل قمت بذلك" - إننى أحتاج حقا إلى نظام الدعم ذلك.

لاكشمى براتورى مديرة أميريكان إنديان فونديشن

www.ibtesama.com/vb

اجعل المنافسة تدفعك



المنافسة

الإستراتيجية السادسة التى يمكننا اللجوء إليها لدفع أنفسنا نحو الأمام هى الدخول فى منافسة. فنظرا لوجود منافسين يجرون خلفه بسرعة شديدة اندفع "روجر بانيستر" ليصبح أول عداء يحطم الرقم القياسى بقطعه مسافة الميل فى أقل من أربع دقائق. قال: "أشك فى أننى كنت سأجرى بهذه السرعة لو لم يكن "جون لاندى" و "ويس سانتى" يجريان خلفى. حيث كنت على دراية بأننى إن لم أجر بأقصى سرعة سيفعل "لاندى" أو "سانتى" ذلك".

بالطبع أنا لست عداءً مثل هؤلاء الأبطال، لكن هذا لا يعنى أننى ليس لدىَّ ما أقوله. إن الأوقات التى حققت فيها نجاحا كبيرا لم تأت عندما كنت وحيدا فى ميدان السباق، بل عندما وجدت أن هناك منافسًا متحمسًا يجرى خلفى. فى هذه اللحظة شددت أزرى ودفعت نفسى بأسرع مما كنت أتخيل.

وحتى "أوبرا" دفعت نفسها للأمام من خلال المنافسة، حيث قالت إنها عندما كانت تتدرب للمشاركة فى سباق الماراثون، اكتشف مدربها الشخصى "بوب جرين" كيف يمكنه شحن طاقتها: "الآن إذا أراد "بوب" أن يدفعنى سيقول: "هل ترين هذه المرأة التى ترتدى الحلة وردية اللون؟ يمكنك التفوق عليها". وفى هذه اللحظة أبذل أقصى جهد كى أسبقها. إننى لم أدرك من قبل أننى أتمتع بروح المنافسة، لكننى أتمتع بها بالفعل".

بالطبع يتسم الرياضيون بالتنافس فيما بينهم، لكن ماذا عن العلماء؟ إن

www.ibtesama.com/vb

المنافسة مع عالم آخر هى الدافع وراء اكتشاف "واطسون" و"فرانسيس كريك" لتركيبة الحمض النووى. يقول "جيمس واطسون": "لقد أخذنا نخبر الجميع فى لندن أن "لينوس باولنج" سوف يوجه جهده لدراسة الحمض النووى. إذا كان الحمض النووى يمثل هذا القدر من الأهمية، فسيعرف "لينوس" بالأمر، ويعكف على دراسته، وسنعلم ذلك ونشعر بخوف شديد". ومع وجود هذا الخوف الناجم عن المنافسة ودفعه لهما، استطاعا الفوز بسباق الحمض النووى (تهنئة حارة من كل العلماء الذين يشاهدون السباق).

إذا كنت مخرجا، ففى كل مرة ستذهب فيها لمشاهدة أحد الأفلام سترى عمل منافسيك وهو يعرض أمامك على الشاشة الكبيرة. كان ذهاب "جيمس كاميرون" لمشاهدة فيلم حرب *النجوم* بمثابة لحظة فاصلة فى حياته، لأنه رأى المؤثرات الخاصة الرائعة التى استخدمها "جورج لوكاس" وقال لنفسه: "يا إلهى، من الأفضل أن أهتم أكثر بعملى بما أن هناك شخصًا ما لديه قدرة على تقديم عمل كهذا ... فمثل هذا الأمر يدفعنى للتفوق عليه". إن هذه المنافسة أعطت "جيمس" الدفعة التى كان بحاجة إليها، وهكذا مضى فى طريقه حتى فاز بجائزة أوسكار لأفضل مخرج.

المنافسة تعنى أن تظل مترقبا وحذرا وتواظب على بذل أقصى جهد. لذلك، بدلا من أن تكره منافسيك انظر إليهم على أنهم قوة دافعة تساعدك على الاستفادة بكل الطاقة الكامنة بداخلك. بناء على ذلك عليك بالذهاب بحثا عن بعض المنافسين وتوجه بالشكر لهم على مساعدتك، ثم ادفع نفسك كى تسبقهم وتتركهم خلفك فى ميدان السباق.

> **فى النهاية، ما يقودك حقا هو المنافسة مع شخص يدفعك للتقدم، ثم تستجيب أنت لهذا الدفع.**
>
> *كريج ماكاو رائد الاتصالات الخلوية*

www.ibtesama.com/vb

أحب المنافسة وبذل أقصى جهد.

آمبر تروتر أسرع عداءة لسباق اختراق الضاحية فى تاريخ المدارس الثانوية

منافسك ما هو إلا منحة؛ ذلك لأنه يمنحك فرصة لبذل أقصى جهد.

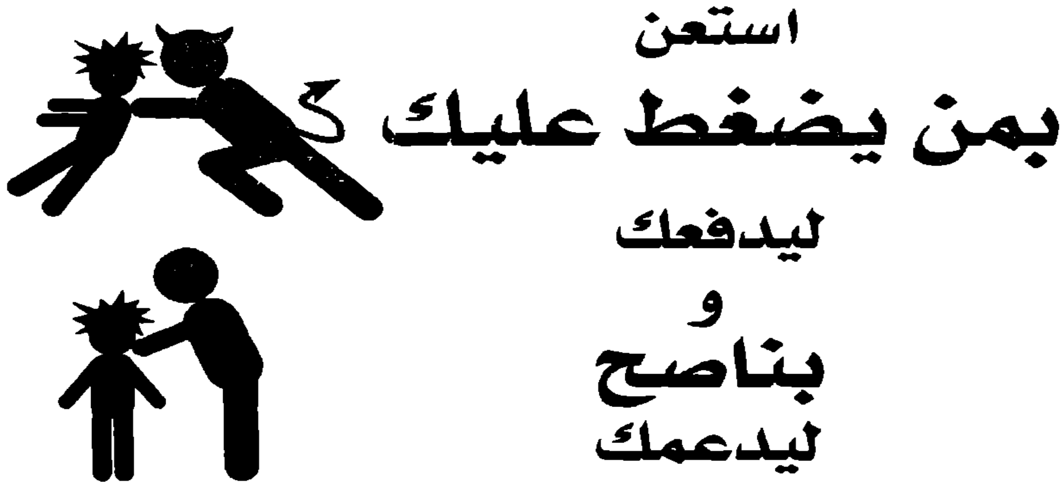
جيرى لينش إخصائى نفسى رياضى

دائما ما كنت أحاول الوصول لنفس مستوى أصحابى أو التفوق عليهم فى اللعب. والآن مازلت أحاول التفوق على زملائى بالعمل. إننى أتمتع بروح المنافسة.

روث فيرتيل *مؤسسة سلسلة مطاعم روث كريس ستيك* هوس

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



استعن بمن يضغط عليك ليدفعك و بناصح ليدعمك

يقول العديد من الأفراد إن الناصحين مثلوا أهمية كبيرة لنجاحهم. يتمثل دور الناصحين فى تقديم الدعم لك، بيد أن هذا الفصل يتحدث عن القوة الدافعة، من ثم فإن الإستراتيجية السابعة لدفع نفسك ستحتم عليك البحث عن مجموعة أخرى من الأفراد - أشخاص لا يدعمونك بل يدفعونك، وبطريقة غير لائقة. أطلق على هذه المجموعة مسمى **عناصر الضغط**، وذلك لأنهم يسددون لك ركلة من الخلف بدلا من التربيت على كتفك.

عناصر الضغط هم الأشخاص الذين يرهبونك أو يسخرون منك أو يوبخونك. ويمكنك إما أن تدعهم يدمرونك أو أن تستفيد منهم وتعتبرهم قوة دافعة تحفزك حقا للتفوق عليهم، لكى تثبت خطأ رأيهم وتثبت نفسك أمامهم. وفى بعض الأحيان يدفعك هذا الأمر بدرجة لم تخطر على بالك قط.

يقول عازف الكمان الكلاسيكى الشهير **"جيمس إنز"** إنه يدين بنجاحه إلى معلمه الذى كان يمثل عنصر ضغط، حيث صرح قائلا: **"لقد كان معلمى بنيويورك بارعا فى الضغط على الزر الصحيح الذى يشعل حماسى ويدفعنى للتحدى. ولقد عملت بكد وبذلت أقصى جهد لأننى قد أموت من مجرد الاعتقاد بأن هناك شخصًا يرى أننى غير قادر على القيام بشىء ما. فى هذه اللحظة كنت أقول لنفسى: "حسنا، سأريك أننى قادر على القيام بذلك". ثم أحاول العثور على طريقة للقيام بذلك مهما كلفنى الأمر".**

بالنسبة لـ **"بيل بارتمان"**، مؤسس شركة كوميرشيل فاينانشيل سيرفيسز،

www.ibtesama.com/vb

فلقد كان يملك عنصر ضغط فى عائلته: "لقد كانت أخت زوجتى عامل تحفيز بالنسبة لى .. فهى لم تقبل بى كخطيب لأختها الصغرى لأننى لم أكن كفئًا بدرجة كافية .... أما أنا فأردت أن أثبت لهذه السيدة أنها مخطئة... لذا دونت اسمها على بطاقة مقاسها ٥ فى ٧ سم ولصقتها على الحائط مباشرة أمام عينى. وفى كل ليلة أثناء عملى كنت أرفع رأسى وأنظر إلى اسمها مما يجعلنى أرغب فى العودة للعمل مرة ثانية".

لقد كان "**مايكل جوردان**"، نجم كرة السلة المشهور، نفسه بمثابة عنصر ضغط من الدرجة الأولى، لدرجة أنه عرف فى بعض الفترات بأنه أفظع مستأسد عرفته كرة السلة. لقد قال إنه فعل ذلك كى يدفع زملاءه ليحسنوا أداءهم فى ساحة اللعب: "إذا لم تحسنوا من مستواكم كى تنافسونى فسوف أحكم سيطرتى عليكم تمامًا، وأوجه لكم أفظع الكلمات. فهذه هى طريقتى فى دفع زملائى لتحسين مستواهم فى اللعب". ولقد ساعدت طريقته هذه على دفع فريقه نحو القمة.

لقد كانت السيدة "موراى"، أستاذة الرياضيات بالمرحلة الثانوية، عنصر ضغط رائعًا؛ حيث كانت تطلب منى التوجه نحو السبورة، وإن لم أستطع الإجابة عن سؤالها كانت توجه لى ضربة قوية بالعصا على ظهرى. لقد كنت أواجه مشكلة فعلية مع مادة الهندسة، لذا ضُربت كثيرا. لكن ذلك دفعنى لقول "سأريها!"، ومن ثم بذلت أقصى جهد كى أفهم تلك المادة، ولكم كان مدهشًا أن أعلى درجة حصلت عليها فى العام الأخير من المرحلة الثانوية كانت فى مادة السيدة "موراى".

أنا لا أؤيد فكرة ضغط أى شخص أو قمعه، لأن ذلك ليس أمرًا ممتعًا على الإطلاق. لكن عناصر الضغط من أمثال السيدة "موراى" وعملائى صعاب المراس قد دفعونى لأقوم ببعض أفضل أعمالى. لذا إذا وجدت نفسك واقعا تحت رحمة أى عنصر ضغط فاستفد منه كقوة لدفع نفسك للتقدم نحو الأمام. بعد ذلك حينما يرى هذا الشخص مدى نجاحك سيقضى الجزء المتبقى من حياته فى عذاب شديد.

www.ibtesama.com/vb

عندما قلت إننى سأترك العمل وأتجه للكتابة قال رئيسى فى العمل: "ستكونين محظوظة إذا ما جنيت عشرة سنتات" ـ هذه العبارة دفعتنى لأحاول بمنتهى الجدية ولأعمل بكد.

آمى تان مؤلفة تحقق كتبها أفضل مبيعات

لقد كان أبى واحدًا من أهم عوامل التحفيز بالنسبة لى؛ حيث كان يقول إننى لن تكون لى أية قيمة، مما أثار غضبى بدرجة كبيرة. وأعتقد أننى لم أتوقف منذ ذلك الحين عن محاولة إثبات أنه كان مخطئًا.

إدوارد بورتنسكاى مصور شهير

www.ibtesama.com/vb



أحد الأمور اللطيفة المتعلقة بالنجاح تتمثل فى أنه يبعث على الشعور بالارتياح. ربما يمنحك منزلا مريحا بدرجة أكبر أو سيارة أو أثاثًا أو إجازة أو حياة مريحة، لكن هنا تكمن المفارقة: فالنجاح يبعث على الشعور بالارتياح، بيد أن هذا الشعور يحد من مستوى النجاح. لهذا السبب نرى أن البليونيرات، الذين يمكنهم وبمنتهى السهولة الاكتفاء بالجلوس والاسترخاء، يقدمون على الكثير من المصاعب كى يواظبوا على دفع أنفسهم بعيدا عن منطقة الارتياح الخاصة بهم ويستمروا فى تحدى أنفسهم.

كان باستطاعة "ريتشارد برانسون" البليونير ومؤسس فيرجين جروب أن يركن إلى الراحة والاسترخاء، لكنه يقول: "بمجرد أن تركن كشركة إلى الارتياح أحب دفع القارب مرة أخرى. دائما ما تقول زوجتى: "لماذا؟ لماذا تفعل ذلك؟ إنك فى الخمسين من عمرك. هون الأمور على نفسك ودعنا نستمتع بالحياة".... بالنسبة لى أرى أننى إذا وضعت كل أموالى فى البنك ومكثت بجزر الكاريبى فإن ذلك سيؤدى إلى ضياع المكانة العظيمة التى وصلت إليها".

يا له من رأى سديد يا "ريتشارد"؛ ذلك لأن العديد من الأشخاص قد بلغوا القمة ثم ركنوا إلى منطقة الارتياح الخاصة بهم وأخذوا يتعثرون ويتخبطون حتى وصلوا للقاع مرة ثانية. لقد كانت "ليندا إيفانجليستا" واحدة من أشهر

www.ibtesama.com/vb

عارضات الأزياء بالعالم حتى سقطت فى منطقة الراحة الخاصة بها ونُقل عنها أنها صرحت بالآتى: "لا أنهض من فراشى مقابل ما يقل عن ١٠٠٠٠ دولار يوميا" – وهكذا تدهورت حياتها المهنية. عندما ألف الكاتب "ترومان كابوت" كتابه *In Cold Blood* أصبح أشهر كاتب بأمريكا. بعد ذلك سقط فى منطقة الراحة الخاصة به، ومن وقتها لم ينته من تأليف كتاب آخر، وتوفى إثر مشاكل صحية ناتجة عن معاقرة الخمر. يا إلهى، منطقة الراحة هذه تعد مكانا غاية فى الخطورة!

حدثنى المصور الصحفى "كيفين جيلبرت" قائلا: "أحب أن أنعم بمتع الحياة، لكننى لا أريد أن أفرط فى الانغماس فى الراحة والمتعة، لأنك فى هذه اللحظة تصاب بالكسل ومصيرك كله يصبح على المحك. عندما أنغمس فى الشعور بالارتياح، أصبح فى حاجة إلى التقدم، وتجربة أشياء جديدة، والتواجد بأماكن مختلفة". أخبرنى "براد إدواردز" مدير الأبحاث فى معهد الأبحاث العلمية أن العديد من العلماء يفقدون مكانتهم حينما ينزلقون فى منطقة الراحة الخاصة بهم، حيث قال: "يجب أن تواظب على دفع نفسك. وبمجرد أن تتقاعس لن تحرز أى تقدم. لقد رأيت العديد من العلماء الأكفاء وهم يصلون إلى مرحلة ومكانة معينة، ثم يبدأون فى التراخى. ومن ثم لا يحرزون أى تقدم فيما بعد على مدار مشوارهم المهنى".

يقول "ليزلى ويستبروك" مستشار التسويق إن البقاء بعيدا عن منطقة الارتياح الخاصة بك هو أساس التطور والتقدم: "إذا كنت تسعى دائما للشعور بالارتياح، فلن تمتلك سوى حياة ضيقة الأفق. أما إذا كنت على استعداد لمواجهة عدم الارتياح، فستتقدم دائما وستحطم كل القيود". ولقد أقر "بوب فيرشات" رئيس شركة بيل موبيليتى بصحة هذا الكلام، حيث قال: "إذا قضيت حياتك وأنت تشعر بالارتياح فلن تحرز أى تقدم. فأنت تسعى نحو الشعور بعدم الارتياح لأنك تود التقدم والنمو بطريقة ما". وأنا أرى أنه على صواب. عليك فقط أن تسأل أى طفل رضيع تنمو سِنَّته الأولى.

لذلك، إذا كنت تجلس منذ فترة طويلة فى حالة من الاسترخاء والارتياح فاعلم أن الوقت قد حان لتدفع نفسك خارج منطقة الارتياح الخاصة بك.

www.ibtesama.com/vb

إذا كنت تشعر بعدم الارتياح عند التحدث لمجموعة من الناس، عليك بإجبار نفسك على التحدث إلى مجموعة. إذا كنت تشعر بعدم ارتياح عند ركوب الدراجة عليك بركوب إحدى الدراجات. أيًّا كان الشىء الذى تشعر بعدم ارتياح عند القيام به، اذهب وقم به، وكن مستعدا لإحراز تقدم. لذلك أستأذنكم - سوف أذهب لإخراج القمامة؛ فهذه ستكون البداية!

لن تنمو ككائن بشرى إلا إذا تواجدت خارج منطقة الراحة الخاصة بك.

بيرسى سيريوتى مدرب جرى شهير

التقييم الحقيقى للمرء لا يتم فى أوقات الرخاء بل فى أوقات مواجهته للتحديات والصراعات.

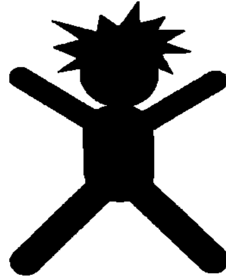
مارتين لوثر كينج الابن زعيم حقوق مدنية

www.ibtesama.com/vb

٥. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

الأفكار



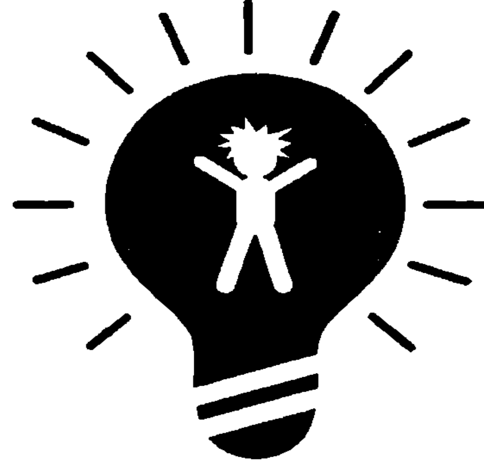


www.ibtesama.com/vb

٥. الأفكار

www.ibtesama.com/vb

الأفكار تنير الطريق نحو النجاح



السمة الخامسة التى يتقاسمها الناجحون هى قدرتهم على ابتكار الأفكار النيرة. فالأفكار تعد مصدرًا قويًا للطاقة الذهنية، وإذا كان باستطاعتك التوصل إلى أفكار أفضل، فهذا يعنى أنك لديك القدرة على التقدم فى الحياة. هناك أغنية مشهورة بعنوان "أنت تنير لى حياتى"، وهذه الأغنية تشير إلى شخص ما لكنها من الممكن أن تشير أيضا إلى الأفكار لأن الفكرة الجيدة يمكنها أن تضىء حياتك. لقد نجح هذا الأمر مع "بيل جيتس"، حيث قال: "لقد طرأت بذهنى فكرة تأسيس أول شركة برامج حاسب آلى". وهذه الفكرة البسيطة جعلت منه شخصية بارزة فى مجال التكنولوجيا وجعلته أيضا أغنى رجل بالعالم.

اعتادت المحطات التليفزيونية بث الأخبار مرات قليلة على مدار اليوم، لكن "تيد تيرنر" أراد أن يشاهد الأخبار فى أى وقت، ومن هنا طرأت بذهنه فكرة عظيمة وهى قناة CNN، أول شبكة تليفزيونية بالعالم متخصصة فى بث الأخبار على مدار ٢٤ ساعة من اليوم. وهذه الفكرة أنارت طريق "تيد" نحو النجاح وغيرت عالم البث الإخبارى. لذا لا عجب فى أنه يقول: "أنوى الاستيلاء على العالم، لكن بدلا من القيام بذلك مستخدما القنابل سأستخدم الأفكار النيرة". لقد أدرك "جاك ويلش"، المدير التنفيذى لمؤسسة جنرال إليكتريك، مدى قوة الأفكار. حيث قال: "مهمتى هى اكتشاف الأفكار العظيمة، ثم تضخيمها ونشرها فى المؤسسة بسرعة الضوء".

www.ibtesama.com/vb

بما أن الأفكار تنير الطريق نحو النجاح، يعتبر المصباح الكهربائى الذى ينير فوق الرأس أفضل رمز يمكن استخدامه لنشير به للفكرة التى تدور بذهن شخص ما (ملحوظة تاريخية: قبل اختراع المصباح، كانت الشموع تظهر فوق رؤوس الأشخاص عندما تطرأ بأذهانهم فكرة ما، لكن نظرا لأن شعر هؤلاء الأفراد كانت تشتعل فيه النيران، اخترع "إديسون" المصباح الكهربائى)، هذا ويعد المصباح الكهربائى استعارة بليغة يشار بها للأفكار لأنها تنير لنا الطريق كى نحل المشكلات ونستفيد من الفرص، ونتقدم. قال "**مايكل إيزنر**"، المدير التنفيذى لشركة والت ديزنى: "إن الشرارة البسيطة لأى فكرة قد تنتشر لتصبح عملًا فنيًّا عظيمًا، أو فيلمًا أو حركة سياسية أو سيارة أو مكوكًا فضائيًّا أو تكنولوجيا اتصالات حديثة. لكن هذه الإنجازات اللامعة لن تحدث إلا إذا تم الاعتناء بالفكرة الأولية وحمايتها ورعايتها حتى تصبح جاهزة للانتشار".

إن ابتكار أى فكرة عظيمة قد يؤدى إلى العديد من المكافآت، لكن "**بول ماكارتنى**"، عضو فرقة البيتلز، يقول إن إحدى أهم المكافآت هى الشعور الذى ينتابك إثر ذلك: "تلك اللحظة الإبداعية عندما تبتكر فكرة ما هى أروع وأفضل وأعظم لحظة بحياتك". هناك أيضا "**جيرى ديلا فيمينا**" الذى يشعر بنفس الشعور، حيث يقول: "أنت تقوم بإبداع شىء ما ويمكنك رؤيته وتذوقه والشعور به. إنه إدمان من نوع ما".

إن الأفكار لا تتوارد دائما بسهولة. حدثنى الفيزيائى "**ليونارد سسكيند**" قائلا: "معظم الوقت تشعر بالارتباك وبأنك لا تعرف إلى أين يمكنك الذهاب. بعد ذلك، ربما يحدث ذلك خمس مرات على مدار مشوارك المهنى، حيث ينتابك هذا الشعور كما لو أن نور الصباح قد لاح أمامك، وتأتى اللحظة الفارقة، وترى إلى أين أنت ذاهب. إنه شعور قصير الأمد، لكنك تدمنه وتظل تبحث عنه وتدفع نفسك لإيجاده". قد يكون هذا الشعور قصير الأمد، لكن هذه الأفكار الخمس جعلت من "ليونارد" واحدا من أشهر الفيزيائيين بالعالم.

فى إحدى المرات تحدث الكيميائى "**لينوس باولنج**" الحاصل على جائزة

www.ibtesama.com/vb

نويل قائلا: "أفضل طريقة كى تبتكر فكرة جيدة هى أن تمتلك العديد من الأفكار". لذا لا تقلق من مسألة ابتكار أفكار "جيدة"، بل عليك فقط بمواصلة ابتكار "العديد" من الأفكار. وقد تكتشف أن واحدة من هذه الأفكار تعتبر جيدة، ومن ثم تنير تلك الفكرة طريقك نحو النجاح، مثلما حدث مع الأشخاص الذين ذكرت أسماءهم بهذه الصفحات.

عندما يسألنى الناس: "كيف يمكننى بدء عملى الخاص؟" أقول لهم: "يجب أن تكون لديك فكرة يظن الجميع أنها فكرة مجنونة، لكنك تستمر وتنفذها بأية طريقة".

بيل لو المدير التنفيذى، أوديو كويست

عندما يتسع عقل المرء بسبب فكرة جديدة فإنه لا يعود قط لحجمه الأصلى.

أوليفر ويندل هولمز الابن قاض مشهور

www.ibtesama.com/vb

كل فرد يمكنه ابتكار

أفكار نيرة

العمل يتسم بالإبداع مثله مثل الفن



تحذير! سوف أستخدم الآن واحدة من أكثر كلمات اللغة إثارة للفزع، كلا لا أقصد الضرائب. هل أنت مستعد؟ تمالك أعصابك. إنها الإبداع! آسف، لقد اضطررت للتصريح بها، لأن ابتكار الأفكار يقتضى نوعًا من الإبداع. تكمن المشكلة فى أن العديد من الأشخاص يظنون أنهم ليسوا مبدعين، ذلك لأنهم لا يمكنهم الرسم أو التلوين. إلا أن الإبداع لا علاقة له بالفنون بل بالأفكار.

لقد عملت فى عالم الأعمال التجارية وعالم الفنون، واكتشفت أن العديد من رجال الأعمال يتسمون بالقدرة على الإبداع مثلهم مثل الفنانين المبدعين، وفى حالات كثيرة يمكنهم ابتكار أفكار أفضل بكثير من تلك التى يبتكرها الفنانون. الاختلاف الوحيد هو أن لوحاتهم تكون عبارة عن لوحة جدولية أو خطة عمل. يقول **"دونالد ترامب"**: "الصفقات هى لوحاتى الفنية. هناك أشخاص آخرون يرسمون بمنتهى البراعة على اللوحات أو يؤلفون شعرا رائعا، أما أنا فأحب إبرام الصفقات - الصفقات الكبرى على وجه الخصوص - هكذا أحقق النجاح".

الأفكار تؤدى إلى النجاح فى كل مجال. إن قدرة الجراح على ابتكار أفكار جديدة لحل المشكلات أثناء إجراء أية عملية جراحية تعنى الفرق بين الحياة

www.ibtesama.com/vb

والموت. يقول الجراح "دوجلاس دورنر": "أعتقد أن أفضل الجراحين يتسمون بالقدرة على الإبداع؛ فكل عملية جراحية لها طريقة مختلفة والجراح الماهر هو الذى يبتكر أفكارًا للتعامل مع الطرق المختلفة المتاحة أمامنا".

يتسم أفضل اللاعبين الرياضيين بالقدرة على الإبداع، وذلك لأنهم يبتكرون باستمرار أفكارًا تتعلق بكيفية تعزيز الأداء. على سبيل المثال، اعتاد ممارسو رياضة القفز العالى اجتياز العمود ووجودهم تنظر لأسفل، حتى توصل "ديك فوسبرى" للفكرة العبقرية المتمثلة فى الدوران فى الهواء بحيث يجتاز العمود وهو على ظهره، وبهذا يسهل على ساقيه مسألة اجتياز العمود. إن طريقته هذه فى القفز - والتى سميت باسمه - لم تكن سوى مجرد فكرة، إلا أن هذه الفكرة جعلته يربح الميدالية الذهبية ويسجل رقما قياسيا جديدا فى الألعاب الأوليمبية ويقدم تقنية جديدة للوثب العالى مازالت تستخدم حتى يومنا هذا.

على مدار سنوات كنت عضوا بالمجموعة الاستشارية بإحدى الشركات الكبرى، وعلى عكس المهندسين المملين، رأينا أنفسنا كأفراد ناجحين ومبدعين لديهم قدرة على ابتكار أفكار عظيمة. ثم فى أحد الأيام كنت أكافح كى أحدد أنسب مكان أضع به شعار الشركة على أحد المبانى ولم أستطع التوصل إلى فكرة جيدة. ثم أتى أحد هؤلاء المهندسين غير المبدعين إلى مكتبى وأشار إلى التصميم وقال: "لم لا تضع الشعار هنا؟"، ولقد كان ذلك هو أفضل حل، وأحد الأوقات التى أدركت فيها أن كل فرد لديه قدرة على الإبداع (نعم، حتى المهندسين). يقول "والاس إيلى" رئيس كروسى إنجينيرينج: "إننا نسعى دائما للبحث عن الأفكار النيرة كى نحل مشاكلنا وننجز مهامنا. تكمن المشكلة فى أن الفنانين عادة ما يُنظر إليهم على أنهم مبدعون، أما المهندسون فليسوا كذلك - وهذه المسألة تدفع الكثير من المهندسين كى يتصفوا بالإبداع".

يقول "جيمس بورك"، المؤرخ العلمى الحاصل على العديد من الجوائز: "الإنسان ما هو إلا مصدر للأفكار. إذا فكرت فى حقيقة أنك لديك ١٠٠ مليار خلية عصبية بمخك، ستدرك أنك لديك آلة جبارة هناك". لذلك ما

www.ibtesama.com/vb

من شىء قد يمنعك من ابتكار الأفكار العظيمة، أيًّا كانت ماهيتك أو المجال الذى تعمل به. ليس هناك ما يسمى بالسحر، والصفحات القليلة التالية سوف تعرض بعض الطرق البسيطة التى يلجأ إليها من يطلق عليهم المبدعون كى يتوصلوا إلى أفكار جديدة. اتبع هذه الطرق وقد تصبح أنت الآخر مصدرًا للأفكار.

العباقرة هم من يقدرون على ابتكار أفكار جيدة، ونحن جميعا لدينا القدرة على ابتكار أفكار كهذه؛ فهذه هى وظيفة عقولنا القادرة على التكيف وابتكار الأفكار.

ستيفن بينكر أستاذ علم النفس، معهد ماساتشوسيتس للتكنولوجيا

www.ibtesama.com/vb



الأفكار هى التى تصنع الشخصيات العظيمة، لكن كيف يتسنى لتلك الشخصيات ابتكار الأفكار؟ حسنا، إحدى طرق القيام بذلك تتمثل فى مواجهة مشكلة ما، لأن الأفكار العظيمة تنشأ عن المشكلات اليومية.

واجهت "أنيتا روديك" مشكلة حينما ذهب زوجها إلى أمريكا الجنوبية لقضاء إجازته والاستمتاع بركوب الخيل - هكذا وجدت أنها مضطرة إلى دعم نفسها. وفجأة طرأت بذهنها فكرة تأسيس شركة صغيرة وأطلقت عليها اسم ذا بودى شوب، وفيما بعد اتضح أن هذه تعتبر فكرة عظيمة للغاية.

واجه "ريتشارد برانسون" مشكلة؛ حيث شعر بأنه محاصر بعدما ألغيت رحلته إلى بورتوريكو. ولكى يحل المشكلة أجرى عدة اتصالات واستأجر طائرة ثم باع تذاكر ذهاب للمسافرين الآخرين، واستكمل العدد المطلوب للقيام بالرحلة، وحقق ربحا. يا إلهى! وفجأة سطع الضوء فوق رأسه ووردت بذهنه فكرة تأسيس شركة فيرجين ايروايز.

أخبرنى "سكاى دايتون" أنه قد واجه مشكلة فى إحدى المرات: "كنت أحاول الاتصال بشبكة الإنترنت، وقضيت ٨٠ ساعة فى محاولات فاشلة مع جهاز الحاسب الخاص بى، وبالنسبة للمسئولين عن تقديم الخدمة فلم يقوموا بمجرد الرد على الهاتف. لقد كنت أتلقى خدمة سيئة للغاية، ناهيك عما

www.ibtesama.com/vb

شعرت به من إحباط". وفجأة، أنار هذا الضوء بعقله؛ حيث قال: "قلت لنفسى: "يمكننى تسهيل الأمر وسيرغب الناس فى ذلك". ومن ثم ابتكرت فكرة تأسيس إيرث لينك". هكذا نجد أن هذه الفكرة البسيطة هى السر وراء بروز "سكاى" كنجم فى سماء عالم التكنولوجيا، وهى ما جعلته يصبح ثريا للغاية فى سن مبكرة.

وهناك أيضا "**مايكل جوردان**"، والذى واجه مشكلة تمثلت فى رغبته فى ارتداء سروال نورث كارولينا لأنه شعر أنه يجلب له الحظ. قد يبدو ذلك أمرا عاديا لو لم يكن يلعب فى فريق شيكاغو بولز. وفجأة طرأت بذهنه فكرة ما وهى ارتداء سروال قصير فضفاض وأطول من ذلك الذى يرتديه اللاعبون الآخرون حتى يتمكن من إخفاء سرواله الذى يجلب له الحظ تحت الزى الرسمى الخاص لفريق شيكاغو بولز. وتسببت هذه الفكرة فى تمييزه عن باقى أفراد الفريق وفى إثارة بلبلة، وسريعا أصبح كل لاعبى الفريق يرتدون سراويل أطول، مما أتاح فرصًا جديدة أمام الزى الرياضى.

إذا كنت تشعر ببعض الفزع بسبب الأسماء الكبيرة التى ذكرت سابقا، تذكر أن العديد من هذه الأسماء كانت فى أحد الأيام مجرد أسماء لأشخاص عاديين حتى واجه هؤلاء الأشخاص مشكلة ما ثم توصلوا لفكرة لحل هذه المشكلة. وإذا ما نظرنا لحياتنا اليومية سنجدها مليئة بالمشكلات التى بحاجة إلى حلول. لقد تمثلت مشكلة "**مايكل سميثسن**" اليومية فى أن حفيده ذا التسعة أعوام كان معتادا على إضاعة متعلقاته. لذلك ابتكر مايكل فكرة حافظة المشروبات المثلجة التى يستطيع الأطفال ارتداءها حول المعصم، فكرة بسيطة جعلته يربح جائزة مقدارها ٥٠٠٠ دولار فى إحدى المسابقات.

هذا وقد صرح "**بيل جيتس**" فى إحدى المرات قائلا: "أتعامل مع العمل على أنه تحد لحل مشكلة ما ... فالحياة تكون أكثر متعة بكثير إذا تعاملت مع تحدياتها بطرق إبداعية". لذلك عندما تواجه مشكلة كبيرة أو صغيرة، افعل مثلما يفعل "بيل" وحاول أن تتعامل معها وتنظر إليها على أنها تحد لحل مشكلة ما. ربما يكون ذلك هو آخر شىء تود القيام به، لكنك إذا تمكنت من السماح لتلك الأفكار بأن تنهال عليك، ستجد أن حل المشكلات يعد أمرًا

www.ibtesama.com/vb

ممتعًا. ومثلما فعل "بيل" وتوصل إلى فكرة تأسيس شركة برامج إلكترونية صغيرة، يمكنك ابتكار فكرة رائعة لن تحل مشكلتك فقط، بل وستغير حياتك بأكملها.

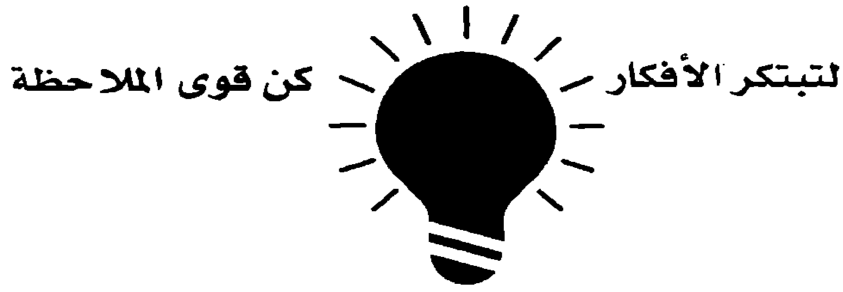
لقد قمت بتوضيح عملية الإبداع. حيث نظرت إليها باعتبار أنها مجرد ممارسة لمنهج حل المشكلات. هكذا تعاملت مع كل مهمة على أنها مشكلة لابد من حلها.

مات جرونينج مؤلف مسلسل " عائلة سيمبسون"

إننى أحظى بمتعة كبيرة عندما أتعرض لمشكلة صعبة، وأحاول ابتكار أفكار من أجل حلها. ويغمرنى شعور كبير بالرضا عند القيام بذلك.

ديفيد جنسن المدير التنفيذى، مؤسسة بروكلاندز إيكسيكيوتيفز ريكرويتمنت

www.ibtesama.com/vb



انظر

ذكاء العين قد يكون أكثر أهمية من ذكاء العقل

إذا كنت تريد أن تحصل على أفكار جديدة فعليك ببساطة أن تنظر حولك وتكون قوى الملاحظة. ففى الواقع يعد ذكاء العين أهم بمراحل من ذكاء العقل. وحتى **"مارلين فوس سافانت"**، التى تتمتع بأعلى نسبة ذكاء، قالت فى إحدى المرات: "كى تحصل على المعرفة عليك بالدراسة، ولتكتسب الخبرة عليك بالملاحظة".

قام **"رون رايس"** بتطوير قدرته على الملاحظة؛ حيث كان يعمل حارس شواطئ. ومثله مثل كل حرس الشواطئ الأكفاء كان يقضى الوقت فى مراقبة السباحين، لكنه لاحظ شيئًا آخر: "لقد رأيت كريم سفعة الشمس يباع، ولقد كان مستحضرا قديما و رديئًا. ثم أخذت أفكر وقلت لنفسى رغم ضآلة حجم المعلومات الكيميائية التى أعرفها يمكننى ابتكار شىء أفضل من ذلك مائة مرة. ومن ثم أسست شركة هاوايان تروبيك وأضفيت عليها طابع جزر هاواى. ولقد حصدت نجاحًا فوريًّا". فهذه الملاحظة والفكرة البسيطة قد نقلته من عالم حراس الشواطئ إلى عالم المليونيرات.

أخبرتنى **"ليز باير"** كيف أن الملاحظة قد ساعدتها على أن تصبح مستثمرة

www.ibtesama.com/vb

ناجحة: "الأمر لا علاقة له بما يدور بمكتبك أو بالأرقام التى يمكنك ابتكارها على جهاز الحاسب الخاص بك، بل هو يتعلق بما يدور خارج بابك. هل الأطفال يرتدون حذاء ماركة Nikes أم Reeboks؟ لا يوجد حاسب من أى نوع قد يخبرك بالماركة التى يقدم الناس على شرائها. لذا فنصيحتى لك هى أن تكون قوى الملاحظة".

يستخدم "**تيرى جيليام**" الملاحظة فى ابتكار أفكار عظيمة. حيث حدثنى قائلا: "عندما أجد أن قدرتى على الإبداع قد توقفت، ألقى نظرة على العالم. عندما أجد أننى قد استنفدت مخزون أفكارى أذهب إلى المتحف الوطنى بلندن وأتجول به، وفجأة تنهال علىَّ الأفكار بمجرد النظر إلى الرسومات". قد تفكر قائلا: "حسنا، يعمل تيرى بمجال الفنون التشكيلية، لذا من المؤكد أنه يتصف بقوة الملاحظة". لذا دعنى أخبرك أن هناك أشخاصًا يعملون بمجالات أخرى عديدة ويدركون مدى أهمية تلك الصفة. تقول "**ماى جيميسون**" إن الملاحظة قد ساعدتها على أن تصبح أول رائدة فضاء سمراء البشرة: "اعتادت والدتى على إخبارى أننى يجب أن أتحلى بقوة الملاحظة". قال الأب الروحى للاعب كرة السلة الشهير "**تشارلز أوكلى**" إن تشارلز "لم يكن يتحدث كثيرا لكنه كان قوى الملاحظة وكان لديه طريقته فى استيعاب الأمور". وبالنسبة لعمدة نيويورك "**رودولف جوليانى**" فلقد كان هو الآخر بارعا فى الملاحظة، حيث قال: "يتمثل منهجى فى معاينة كل أزمة بنفسى كى أتمكن من تقييمها جيدا".

ولقد ساعدت قوة الملاحظة الفيزيائى "**ريتشارد فينمان**" على الفوز بجائزة نوبل. لقد كان يجلس بكافيتريا جامعة كورنيل فى أحد الأيام ثم رأى طالبا يقذف طبقا فى الهواء (لا بد أن ذلك قد حدث قبل اختراع لعبة تقاذف الأطباق البلاستيكية) فى كتاب Surely You're Joking, Mr. Feyman! كتب ريتشارد: "عندما طار الطبق فى الهواء رأيته وهو يتأرجح، ولاحظت أن شعار الجامعة المرسوم عليها يدور. وكان من الواضح تماما بالنسبة لى أن الشعار يدور بسرعة تفوق سرعة دوران الطبق". هكذا شق ريتشارد طريقه وعمل على دراسة حركة الجسيمات الأولية، الأمر الذى أدى به إلى اكتشاف عظيم فى مجال الفيزياء. هكذا نجد أن

www.ibtesama.com/vb

الرسوم التى مكنته من الحصول على جائزة نوبل كانت نتيجة "مراقبته للطبق الطائر". يا إلهى! كثيرًا ما أنظر للأطباق وكل ما أراه هو الطعام، أما ريتشارد فنظر للطبق ليفوز بجائزة نوبل – وهذا بالضبط ما أطلق عليه قوة الملاحظة.

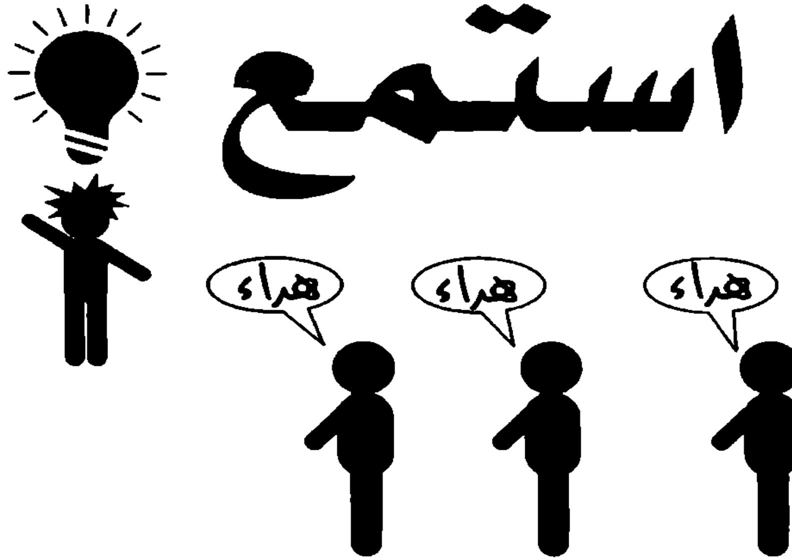
لذلك كى تصبح بارعا فى ابتكار الأفكار، عليك أن تنسى مسألة الذكاء العقلى وتركز على الذكاء البصرى. كما يقول مدير فريق نيويورك يانكيز "يوجى بيرا": "يمكنك ملاحظة الكثير عن طريقة المشاهدة".

رحلة الاستكشاف الحقيقية لا تعتمد على البحث عن أماكن جديدة بل على التمتع بالقدرة على رؤية الأشياء بشكل مختلف.

مارسيل بروست كاتب أسطورى

www.ibtesama.com/vb

الأذنان هما قرنا الاستشعار اللذان يجذبان الأفكار



إنه لمن المدهش كيف أن العديد من الأفكار العظيمة ليست إلا نتيجة للاستماع. لقد أخبرنى "جوزيف بينينجر" أن اكتشافه الخارق فى مجال الطب قد نتج عن تعمقه فى الإصغاء: "هذا هو أهم شىء. استمع للناس؛ فالأمر يبدأ عندما تفكر قائلا: "لقد أمدنى هذا الشخص بفكرة بسيطة"، ثم تبدأ فى الحديث مع شخص آخر وتبدأ فى جمع كل هذه الخيوط ببعضها".

إذا أردت أن تصبح شاعرًا غنائيًّا ناجحًا، من الأفضل لك أن تستمع. لقد ألف "كارل بيركنز" أغنية "الأحذية الجلدية الزرقاء" بعد استماعه إلى شخص ما فى إحدى الحفلات وهو يخبر صديقته ألا تضغط على حذائه الأزرق المصنوع من جلد الظباء. ولقد ظلت أغنية "لقد بدأت مزحة" مجرد أغنية بلا لحن، وفى إحدى الليالى كانت فرقة ذا بى جيز تحلق فى سماء ألمانيا واستمعوا إلى صوت محرك النفاثة، الأمر الذى أثار فكرة اللحن الرائع. كما طرأت فكرة أغنية "ليلة شاقة" بذهن "بول ماكارتنى" و"جون لينون" من خلال الاستماع إلى "رينجو "؛ فهو دائما ما تختلط بذهنه الكلمات. وفى إحدى الليالى بعد حفلة موسيقية شاقة قال: "أيها الفتى! إننى مرهق للغاية. لقد كانت ليلة شاقة جدا". وفجأة سطع الضوء بذهن كل منهما وذهبا وكتبا واحدة من أشهر أغانى فريق البيتلز.

www.ibtesama.com/vb

هناك أفكار تساوى ملايين الدولارات انبثقت من مجرد الاستماع للمواقف اليومية. على سبيل المثال، كان "**بيرنارد سيلفر**" فى أحد المتاجر عندما سمع صاحب المتجر يطلب المساعدة فى إجراء الفحص الأتوماتيكى للخضراوات، فجأة أنار الضوء فى رأسه، وذهب ليطور الشفرة الخطية المسماة بالباركود.

هناك أيضا البوتوكس، ذلك المجال الذى يدر ملايين الدولارات تم اكتشافه عن طريق الاستماع. من المعروف أن معظم الأطباء لا يستمعون للمريض سوى لمدة ١٤ ثانية ثم يقومون بمقاطعته. لكن د. "**جين كاروثرز**" واحدة من الأطباء الذين يستمعون جيدا لمرضاهم، ولقد عاد ذلك عليها بالنفع. لقد استخدمت مادة البوتوكس فى البداية لعلاج تشنج العضلات، حيث قامت "جين" بحقن تلك المادة فى جفن أحد المرضى وعندما سألتها المريضة: "لماذا لم تحقنى حاجبى؟" قالت: "حسنا، أعتقد أنه ما من تشنجات فى الحاجب". أجابت المريضة قائلة: "أعلم أنه ما من تشنجات بحاجبى لكن فى الحقيقة فى كل مرة تقومين بحقنى بهذه المادة ألاحظ أن هناك تعبيرًا جميلًا ارتسم على وجهى". وفجأة طرأت فكرة نيرة بذهن هذه الطبيبة: استخدام تلك المادة من أجل إزالة تجاعيد الوجه. لذا ما من عجب فى أنها تقول: "يجب أن يتصدر استماعك لمرضاك قائمة أولوياتك".

وبالنسبة للكتَّاب فهم يحصلون على بعض أفضل أفكارهم من خلال الاستماع. فلقد قال الروائى الشهير "**إرنست همنجواى**" فى إحدى المرات: "أحب الإنصات جيدا للآخرين، فلقد تعلمت الكثير من ذلك. إلا أن معظم الناس لا ينصتون لبعضهم البعض". عندما سألت "**روبرت مونش**"، الكاتب الذى تحقق كتبه أفضل المبيعات، عن الكيفية التى ابتكر بها أفكاره الرائعة لكتب الأطفال قال: "لقد عملت لفترة طويلة فى حضانة أطفال، وقصصى نتجت عن خبرات واقعية وتجارب عشتها مع الأطفال وأوقات قضيتها فى الاستماع إليهم ومعرفة ما يحبون". يقول الكاتب الكوميدى الشهير "**بروس فيلانش**": "إننى أستمع للجميع؛ فكل فرد لديه معلومة معينة يمكنه أن ينقلها لى. استمع واعلم أنك ستجد فى مكان ما نواة لفكرة جديدة".

www.ibtesama.com/vb

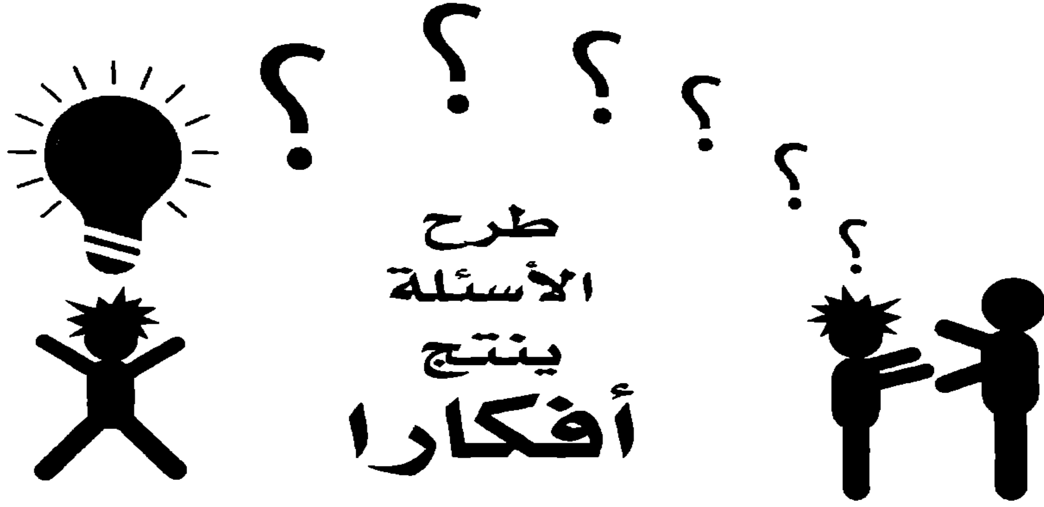
لذلك إذا كنت تريد أن تتوصل إلى بعض الأفكار الجيدة، فمن الأفضل لك أن تُبقى أذنيك مفتوحتين وتستمع للآخرين. انظر لأذنيك على أنهما قرنا استشعار تجذبان الأفكار نحوك.

الطريق للنجاح يتمثل فى الذهاب إلى المتجر والاستماع لما يقوله الزملاء لبعضهم البعض .... فالموظفون والعمال هم مصدر أفضل الأفكار التى نتوصل إليها.

سام والتون مؤسس شركة وول مارت

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb



هناك طريقة جيدة تمكنك من الحصول على أفكار جديدة، ألا وهى طرح الأسئلة. إلا أن المشكلة تكمن فى أننا دائما ما نخشى طرح الأسئلة، حيث نظن أننا سنبدو حمقى. بيد أنه من الحماقة بالفعل ألا نطرح أسئلة رغم رغبتنا فى ابتكار أفكار جيدة. يقول "**ريتشارد شاول فيرمان**"، وهو مصمم مبدع للغاية ولديه الكثير من الأفكار الجيدة: "الأسئلة هى مصدر كل أعمالى". ويقول العالم "**روبرت اتش دينارد**" إن العلماء دائما ما يطرحون الكثير من الأسئلة. ولقد تمكن روبرت من اختراع الحاسوب الشخصى عندما اخترع ذاكرة الوصول العشوائى الديناميكية، لكنه حصل على أفكاره العظيمة من خلال الأسئلة العشوائية التى كان يطرحها. لكن فى الواقع يعد طرح الأسئلة أحد الأشياء التى يستطيع البشر القيام بها بشكل أفضل من الحاسب الآلى. وكما قال الفنان الأسطورى "**بيكاسو**" فى إحدى المرات: "أجهزة الحاسب الآلى تعتبر عديمة الجدوى؛ حيث لا يمكنها سوى تزويدك بالإجابات".

إن الأسئلة البسيطة غالبا ما تثير أفكارا تؤدى إلى اختراعات عظيمة. ففى بدايات فترة التصوير الفوتوغرافى كان تحميض الصورة يستغرق وقتا طويلا. وفى أحد الأيام كان "**جورج لاند**" يسير على الشاطئ ثم التقط صورة بكاميراته فقالت له ابنته: "لماذا لا أستطيع رؤية الصورة الآن؟"، وفجأة، طرأت بذهنه فكرة الصور الفورية واخترع عملية التصوير الفورى.

www.ibtesama.com/vb

هناك أيضا "**جارى هامل**"، مؤسس ورئيس شركة ستراتيجوز، الذى يحدثنا عن فكرة عظيمة طرأت عليه بعدما طُرح سؤال آخر على الشاطئ: "ذهب الرجل، الذى يعمل بشركة موتورولا، إلى جزر الكاريبى بصحبة زوجته، حيث كان بجزيرة بعيدة تماما ولا توجد بها إشارة شبكة الهاتف الخلوى، فاستدارت زوجته له قائلة: "عزيزى، إنك تعمل بشركة اتصالات، لماذا لا يمكننى إجراء اتصال هاتفى؟" - ومن هذا السؤال انبثقت فكرة الاتصال المباشر عبر الأقمار الصناعية بجميع أنحاء العالم".

إن طرح الأسئلة قد ساعد "**مارثا ستيوارت**" على ابتكار الأفكار التى مكنتها من بناء إمبراطوريتها الخاصة بإدارة الشئون المنزلية. ولقد أخبرتنى "**سيندى جالبراى**"، رئيسة قسم المبيعات بمحطة أونتاريو، أنها قابلت مارثا أثناء تواجدها فى أحد المعارض التجارية وإذا بها تمطرها بوابل من الأسئلة: "لقد كانت مارثا رائعة فى هذا اليوم. لقد سألتنى: "ماذا اشتريت؟ ولماذا اشتريت هذا المنتج ولم تشتر ذلك؟"، وأخذت تطرح علىَّ الكثير من الأسئلة لكن بطريقة مهذبة. لقد أرادت أن تعرف، أما أنا فكنت محرجة جدا من هذا الموقف".

طرح الأسئلة يؤدى إلى ابتكار أفكار فى أى مجال. حدثتنى "**إلينور ماكينون**"، المديرة التنفيذية للمعلومات بمؤسسة بلو شيلد قائلة: "إننى بارعة فى حل المشكلات الصعبة والمعقدة. فى الحقيقة، إننى لا أقوم فعليا بحل المشكلات. كل ما أفعله أننى أطرح الكثير من الأسئلة التى لم يفكر الآخرون فى طرحها. لذا عليك بطرح الكثير من الأسئلة". صرحت المذيعة التليفزيونية "**جايل كينج**" ذات مرة: "أعتقد أن إحدى أهم المواهب التى أتمتع بها هى أننى اعتدت منذ الصغر على طرح الكثير من الأسئلة. بالطبع كان الآخرون يفسرون هذا الأمر على أنه نوع من الفضول لكننى أفضل تسميته بحب المعرفة". يقول "**ليزلى ويستبروك**"، مستشار تسويق: "أقوم بطرح الكثير من الأسئلة بينما تستمع أنت لى، وهذا يقودك إلى الشخص التالى والسؤال التالى، وهكذا تتعلم على طول الطريق. بهذه الطريقة تظهر الإجابة التى تريدها والطريق والاتجاه الذى تحتاج إليهما فى حياتك".

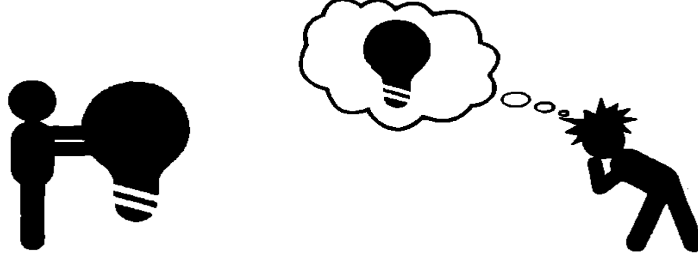
www.ibtesama.com/vb

فى المدارس يرسمون للأطفال نجوما بكتبهم عندما يجيبون عن الأسئلة، وليس عندما يطرحونها، لكن والدة "إيزادور إسحق رابى" كانت تستقبله فور عودته من المدرسة وهى تقول: "هل طرحت أية أسئلة مفيدة اليوم؟"، ولقد ساعده هذا التوجه على الفوز بأكبر نجمة - جائزة نوبل فى الفيزياء. ترى، هل طرحت أنت أيها القارئ أية أسئلة مفيدة اليوم؟

> **لقد استلهمنا فكرة السيارة ذات السقف المفتوح والأبواب الثلاثة من أحد أبناء بائعى التجزئة الذين يعملون لدينا. لقد كان هذا الطفل يبلغ من العمر ٨ أعوام عندما سأل والده: "أبى، لماذا لا تكتشف طريقة تسهل علىَّ وضع أغراضى بالعربة؟".**
>
> *سينثيا ترودل أول سيدة تدير شركة أمريكية متخصصة فى صناعة السيارات*

www.ibtesama.com/vb

استعر فكرة



ثم طورها لتجعل منها فكرة جديدة



عندما ينفد لدينا شيء ما، كاللبن على سبيل المثال، فإننا نستعيره من الجيران. حسنا، عندما تنفد أفكارك، عليك باتباع الطريقة نفسها. استعر فكرة شخص آخر، ثم طورها واجعل منها فكرة جديدة خاصة بك وحدك. حسنا، لمزيد من الأمانة يمكننى القول إن بعض الأشخاص لا يطلقون على ذلك مسمى الاستعارة، بل النسخ والتقليد. يقول **"آرت سبيجلمان"**، رسام الكاركاتير والمؤلف الحاصل على جائزة بوليتزر: **"يتعلم معظم رسامى الكاركاتير مهنتهم من خلال تقليد الرسامين الآخرين"**. فى مجال الصحافة، يشار للكتابة على أنها نوع من "النسخ". فماذا عن الأمانة فى حالة كهذه؟

الشخصيات العظيمة بكل مجال تلجأ لاستعارة الأفكار. حدثنى **"سكاى دايتون"** مؤسس إيرث لينك قائلا: "أرى أنه ما من مشكلة فى استعارة الأفكار الجيدة الخاصة بشخص ما والاستفادة منها؛ فشركتى لا تعتبر فى حد ذاتها فكرة عظيمة، فكل ما فى الأمر أننى نفذت الفكرة بشكل أفضل من أى شخص آخر". أخبرنى **"لورى سكريسليت"**، الذى تمكن من تسلق جبل إفرست، أنه حتى متسلقو الجبال يلجأون لاستعارة الأفكار: "لقد

www.ibtesama.com/vb

راقبت أشخاصًا آخرين وهم يتسلقون وحاولت اكتشاف السر وراء براعتهم. وتساءلت ترى، ماذا يفعلون؟ ثم حاولت محاكاتهم".

إننى أتذكر ذلك الوقت الذى كنت فيه صغيرًا ومثاليًّا إلى حد ما. حينها كنت أظن أن التقليد يعتبر أمرًا سيئًا. لكن بعد ذلك عملت فى مجال الإعلانات والتصميم واكتشفت أن الهواة فقط هم من يشعرون بالسوء حيال عملية التقليد، أما المحترفون فهم يقدمون على القيام بذلك طوال الوقت. فى الواقع يقدم المبدعون كثيرا على تقليد غيرهم لدرجة أن العملية الإبداعية يجب أن تسمى "عملية التقليد". بعض الشخصيات العظيمة مثل الفنان الشهير "**بيكاسو**" يفاجئوننا بأنهم سرقوا: "عندما يكون هناك شىء يمكن سرقته، فإننى أقدم على القيام بذلك". لكن بغض النظر عن المسمى الذى تطلقه على هذا الأمر - سرقة أو نسخًا أو تقليدًا أو محاكاة أو إلهامًا - فإننى أفضل النظر إليه على أنه عملية استعارة، ذلك لأنك فى النهاية تُكفّر عن هذا الأمر عندما يأتى الآخرون ويستعيرون أفكارك.

تحذير يطلق على عملية سرقة فكرة شخص آخر ونسبتها إلى نفسك مسمى السرقة الأدبية (رغم أن هذه العملية تحدث بصورة يومية فى هوليود)، لذلك عند استعارة فكرة شخص آخر عليك بنسبة الأمور إلى أصحابها عندما يقتضى الأمر ذلك.

إن البدء معتمدا على فكرة شخص آخر ما هو إلا طريقة أخرى لشحن بطارية الإبداع الموجودة بعقلك، وهو أمر أشبه بالاستعانة ببطارية سيارة أخرى لشحن بطارية سيارتك عندما تنفد الطاقة الموجودة بها. عملية الاستعارة تساعدك على الانطلاق، لكن بعد ذلك يأتى الجزء الأهم، ألا وهو حاجتك إلى تطوير ما استعرته لتصبح لديك فكرة جديدة. فعلى سبيل المثال، هناك فيلم *قصة الحى الغربى* الذى استعيرت فكرته من *روميو وجوليت* ثم تم تطوير تلك الفكرة لتأخذ شكلا موسيقيا. كما قام "**إيسوب**" باستعارة أفكار من القصص الهندية منذ حوالى ٢٠٠٠ عام مضت وطورها لتأخذ شكل قصص خرافية تسمى باسمه. كما قام "**ستيف جوبز**" باستعارة فكرة

www.ibtesama.com/vb

ماوس الحاسب الآلى و واجهة المستخدم الرسومية من زيروكس وطور جهاز أبل ماكينتوش. وفيما بعد قام "بيل جيتس" باستعارة فكرة "ستيف" وطور نظام ويندوز لأجهزة الحاسب الشخصى - كل واحد من هؤلاء استعار فكرة ثم طورها ليقدم شيئًا جديدًا.

لذلك أنصحك بعدم الخوف من استعارة أية فكرة ثم تطويرها. فمن يدرى فقد يأتى يوم يرغب فيه شخص ما فى استعارة فكرتك، وعندها ستعرف أنك نجحت بالفعل.

ليس بإمكاننا القيام بكل من البحث والتطوير، لذلك نقوم بالبحث والتقليد:

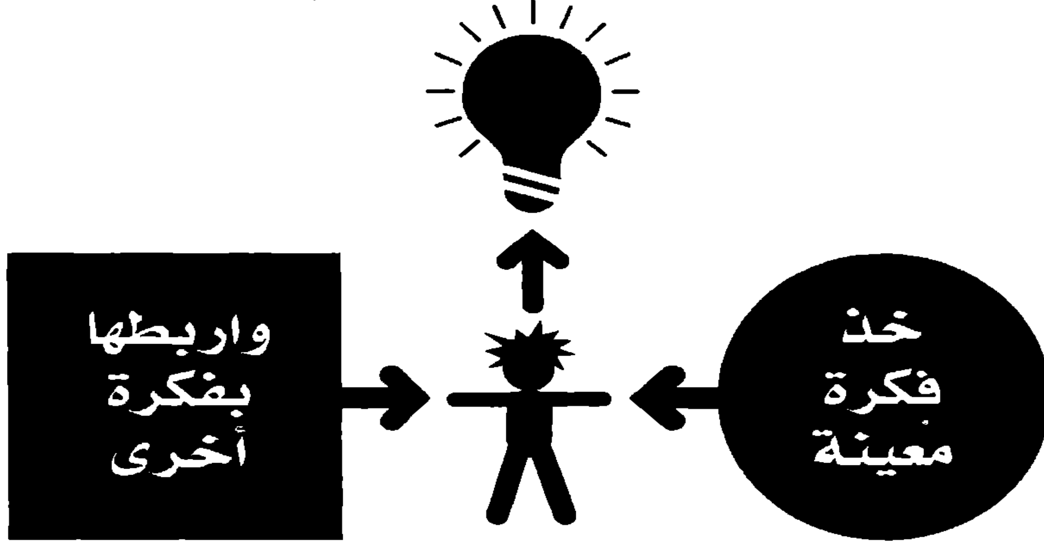
بانين كيتيبيارابورن دريم ورلد ثيم بارك

لا تخش استعارة الأفكار ثم تغييرها؛ فالاختراعات التى لم تعتمد على أفكار سابقة تعتبر قليلة جدا. لكن عليك بالتحلى بالأمانة فيما يتعلق بمصدر حصولك على الفكرة.

واين شورمان رئيس أوديو أدفايزور

www.ibtesama.com/vb

لتحصل على الأفكار
عليك بربط الأفكار ببعضها



هناك خرافة شائعة مفادها أنك تحقق النجاح بالحياة لأنك تعرف الأفراد المناسبين ولديك علاقاتك. لكن فى الحقيقة هناك العديد من الأشخاص الذين يدركون النجاح عن طريق الربط الذهنى بين الكثير من الأمور المختلفة وليس عن طريق تكوين العلاقات. فهم يشاهدون أمرًا ما أو يستمعون له ثم يربطون هذا الأمر بشىء آخر يعرفونه بالفعل، أو بمشكلة يحاولون حلها، وفجأة تطرأ بأذهنهم فكرة جديدة. فكما قال الروائى "ويليام بلومر": "الإبداع هو القدرة على ربط الأشياء التى تبدو غير مترابطة".

لقد كان "دوجلاس آدمز" يجوب أوروبا ومعه كتاب *The Hitchhiker's Guide to Europe*. وفى إحدى الليالى بينما كان ينظر إلى السماء ربط عقله بين هذا الكتاب وبين المجرات الفضائية الموجودة بالسماء، وفجأة طرأت بذهنه فكرة تأليف كتاب *The Hitchhiker's Guide to the Galaxy*، والذى تحول إلى مسرحية إذاعية، وكتاب حقق أفضل المبيعات، ومسلسل تليفزيونى شهير، وفيلم. هكذا نجد أنه من خلال نظره للنجوم وربطه بين الأمور أصبح هو نفسه نجما ساطعا.

www.ibtesama.com/vb

وهناك أيضا العالم "آرت فراى"، والذى قام بربط الأمور ببعضها البعض، مما أدى إلى تغيير حياته. لقد كان هذا الرجل يواجه مشكلة تمثلت فى أن القصاصات الورقية التى اعتاد استخدامها كفواصل بين صفحات الكتاب دائما ما كانت تتساقط من كتبه، الأمر الذى كان يتسبب فى مشكلة كبيرة بالنسبة له. بعد ذلك، وفى أحد الأيام تذكر محادثة سمعها عن لاصق جديد ردىء لأنه لا يلصق بشكل دائم. عندئذ قام بالربط بين مشكلته وبين هذا اللاصق الردىء، وفجأة طرأت بذهنه فكرة الملصقات الورقية التى لا تلصق بشكل دائم. ولقد قدمت هذه الملصقات حلا لمشكلة آرت وأصبحت منتجا أساسيا من منتجات شركة ثرى إم وشيئا لا يمكننى العيش بدونه.

يقول "**جورج مارتين**"، منتج أسطوانات فريق البيتلز، إن "**جون لينون**" كان أستاذا فى ربط الأشياء غير المترابطة ببعضها البعض وتحويلها إلى أغان. فى إحدى المرات استغل جون عنوانًا فى أحد الصحف - "٤٠٠٠ حفرة فى بلاكبيرن، لانكشير" - وبدأ فى تأليف أغنية ما. ثم سأل "**بول ماكارتنى**": "هل لديك أى شىء يمكن إضافته لهذه الأغنية؟" فقال بول إن لديه أغنية أخرى، لكنها لا تمت لما يقوم به بأية صلة. فقال جون: "**لا يهم سوف ندمجهما ببعضهما البعض**"، وفجأة ولدت فكرة أغنية "**يوم فى الحياة**" - واحدة من أغانى البيتلز التى أفضلها.

يقول "**جيرى ديلا فيمينا**" خبير الدعاية والإعلانات: "الإبداع يعنى القيام سريعا بربط الكثير من الأمور التى تعرفها والتى رأيتها ببعضها البعض. وكلما زاد ما رأيت زاد حجم إنجازاتك وسهل عليك القيام بتلك القفزة التى تنقلك إلى عالم آخر". يقول المؤلف "**ستيفن كينج**"، الذى تحقق كتبه أعلى المبيعات، إن قيامك بأمر كهذا - ربط الأمور ببعضها البعض - يمنحك شعورا رائعا: "إذا كان للكتابة ميزة معينة أفضلها عن بقية المميزات فستتمثل تلك الميزة فى الوميض المفاجئ الذى ينير عندما ترى مدى ارتباط الأشياء ببعضها البعض". وعندما تقوم بربط فكرة بأخرى لن يصبح لديك فكرتان وحسب بل ستحصل على فكرة جديدة أيضا. فكما يقول "ستيفن: "ادمج فكرتين منفصلتين عن بعضهما البعض تماما وستلوح أمامك فى الأفق فكرة

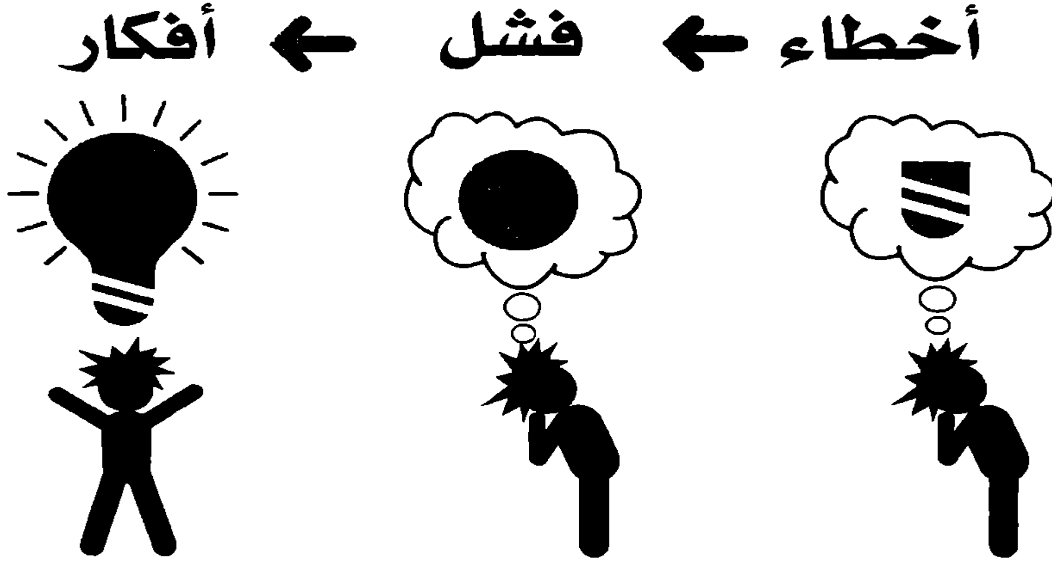
www.ibtesama.com/vb

جديدة تماما". لذلك، عليك بمواصلة السعى للقيام بربط الأفكار ببعضها البعض ؛ فسوف يساعدك ذلك على التقدم نحو النجاح.

> **اربط الأفكار ببعضها البعض. اسأل: "ما علاقة هذا بذاك؟ ربما إذا تمكنت من ربط هاتين الفكرتين الغريبتين ببعضهما البعض تحصل على فكرة جديدة تماما". هذا هو الإبداع البشرى.**
>
> *ليندساى شارب رئيس المتحف القومى للعلوم والصناعة بلندن*

www.ibtesama.com/vb

الأخطاء والإخفاقات
تؤدى إلى أفكار عظيمة



لقد درجنا على أنه من العار أن نخطئ أو نفشل، لكن عندما يتعلق الأمر بالأفكار، فاعلم أن الأخطاء والإخفاقات تعتبر أمرا مفيدا، ذلك لأنه من الصعب أن تتوصل إلى فكرة عظيمة دون أن تبتكر فى البداية العديد من الأفكار الأخرى السيئة. إن الأخطاء والإخفاقات هى أساس الإبداع، ولهذا يقول **"مايكل إيزنر"**، المدير التنفيذى لشركة والت ديزنى: "لا يمكنك النجاح إلا إذا تعرضت للفشل، والفشل الذريع على وجه الخصوص ... نحن نشجع أى عمل فاشل سواء كان فيلمًا سينمائيًّا أو برنامجًا تلفزيونيًّا أو مسرحية أو كتابًا ... لأن هذا الفشل هو الذى سيمكنك من تحقيق نجاح منقطع النظير".

فى عالم الدعاية والإعلانات تعلم **"ستيفن شوارتز"**، المؤلف والمحاضر، سريعا أن الأخطاء والإخفاقات تعتبر عاملًا مهمًّا فى التوصل إلى أفكار جديدة: "مازلت أتذكر أول يوم لى فى مهنة الدعاية والإعلانات، حيث اصطحبنى المدير الفنى نحو سلة المهملات وأشار إليها قائلا: "لا تخش قط استخدامها". وفى مجال الأفلام، يقول **"روبرت ألتمان"** الفائز بجائزة

www.ibtesama.com/vb

أوسكار عن فيلم *M*A*S*H*، إن الأخطاء غالبا ما تلهمك بأفضل الأفكار: "إننى أبحث عن الأخطاء. فى فيلم *Three Women* علقت تنورة "شيلى دوفال" عندما دفعت باب السيارة بعنف. حينها قلت: "عظيم! اتركيها هكذا!". نعم، أتذكر مشاهدتى للفيلم وأظن أن هذا الخطأ يمثل واحدة من أهم لقطاته التى لا تنسى.

إن الخوف من ارتكاب الأخطاء يعد معوقا ذهنيا كبيرا لاستنباط الأفكار. لقد أخبرنى "فيليب بورك"، الرسام الشهير، أن خوفه من الخطأ كان معوقا له فى البداية لكنه تمكن من التغلب عليه: "أعتقد الآن أنه لا بأس من ارتكاب الأخطاء، لذلك قد أبدأ فى رسم لوحة ما حتى أنتهى من نصفها ثم أعود بعد ذلك لمحوها والبدء من جديد. لقد تعلمت أننى حينما أرسم لوحة رديئة فإن علىَّ محوها فى الحال، وإذا وجدت أنها مازالت سيئة فعلىَّ محوها مرة ثانية، وقد يصل بى الأمر لمحو رسوماتى عشر مرات". كل عمليات المحو هذه ضمنت أن مستواه المهنى لن يضمحل أبدا، ولذلك فوض لرسم صور رائعة لـ "مادونا" وغيرها من النجوم لصالح مجلات مثل *رولينج ستون* و *فانيتى فير*.

يمكننا أن نستبدل بالمصباح الكهربائى، والذى ذكرنا من قبل أنه رمز جيد يمكن وضعه فوق رأس أى فرد، سلة مهملات، وذلك لأن هناك مجموعة كبيرة من الأفكار يتم التخلص منها قبل التوصل إلى تلك الفكرة "العبقرية". عندما ذهب العالم العظيم "ألبرت أينشتاين" للتدريس بمدينة برينستون سُئل عما يريده من أجل حجرة مكتبه فأجاب: "مكتب وبعض الأوراق وقلم رصاص وسلة مهملات كبيرة ألقى بها كل أخطائى". لقد أدرك أينشتاين أهمية الأخطاء ولم يخش ارتكابها. فى الحقيقة، إن معادلته الشهيرة "الطاقة تساوى الكتلة فى مربع السرعة" لم تبدأ هكذا. ففى مخطوطاته سترى أنه قد كتبها بطريقة مختلفة. لكنه أدرك خطأه فى النهاية وسريعا ما عدلها إلى المعادلة الحالية. والجميع يعرف بقية القصة.

لذلك إذا أردت أن تتوصل إلى فكرة تعيش على مر العصور، عليك بتنفيذ العديد من الأفكار التى سينتهى بها المطاف فى سلة المهملات؛ هذا لأن عليك أن تحفر فى التراب قبل أن تعثر على الذهب.

www.ibtesama.com/vb

إذا كنت تواجه الكثير من الفشل فى بداية الطريق، ورغم ذلك تظل مثابرا، فاعلم أنك ستحقق نجاحا ساحقا.

ستيف جورفيتسون مستثمر فى رأس المال المخاطر

تعد برامج معالجة النصوص من أعظم الاختراعات على مر العصور؛ فهى تمكننى من ارتكاب أكبر الأخطاء ثم إصلاحها فيما بعد.

تيرى جيليام مخرج شهير

www.ibtesama.com/vb



سأتركك الآن مع واحد من أهم أسرار ابتكار الأفكار النيرة. هل أنت على استعداد؟ حسنا، هذا السر يتمثل فيما يلى: عندما تطرأ بذهنك فكرة ما، دونها. أهذا هو السر؟ نعم. لأن أعظم فكرة بالعالم لن تكون لها فائدة إذا لم تستطع تذكرها. حدثنى "**إيزادور شارب**" مؤسس فنادق الفور سيزونز قائلا: "إذا ما طرأت فكرة ما بذهنى، دائما - وأشدد دائما - ما أتوقف وأكتب ملاحظة بها أيًا كان الموقف الذى أنا فيه، حتى وإن كنت أتناول العشاء".

قالت "**إيلى ديفيس**"، الوكيلة العقارية المشهورة: "رغم أننى أتمتع بذاكرة قوية، فمازلت أواظب على تدوين جميع الأفكار؛ فالحبر الباهت أفضل بكثير من الذاكرة القوية". يستطيع الكوميديان "**سندباد**" تذكر حوار كوميدى مدته ساعة، لكن عندما تطرأ بذهنه فكرة ما فإنها تختفى فى ثانية إلا إذا استطاع أن يحكم قبضته عليها: "أحيانا كان يطرأ بذهنى فكرة ما فأقول سأستدعى سكرتيرتى لأخبرها، ثم أحاول استدعاءها، ولكن حينها "يا للأسف! لقد نسيت الفكرة". لذلك، فى الوقت الحالى عندما أقول شيئا أسرع بتدوينه. لدرجة أننى إذا حدث وخرجت لتناول العشاء بصحبه شخص ما أقوم بجذب

www.ibtesama.com/vb

منديل المائدة وأبدأ فى الكتابة". يقول "**بيكو إير**": "لدىَّ نظام معين يتمثل فى أننى أدون الكثير من الملاحظات بكل مكان وعلى وجه السرعة حيث لا أنتظر لليوم التالى، لأنه حينها تكون الفكرة قد تلاشت فى الغالب".

لم يستنبط "**بوب دايلان**" أفكار الأغانى من فراغ، بل من صندوق! كتب "**ديفيد هاجدو**" مؤلف كتاب *Positively 4th Street*: "يحافظ دايلان على قرون استشعاره فى حالة ترقب دائم ..... فهو يدون العبارات التى يصرح بها الناس له، أو العبارات التى يسترقها فى المطاعم ثم يضعها جميعا فى صندوق. ومتى احتاج لتأليف أغنية، يقوم بإحضار الصندوق ويخرج منه شيئًا ما". أما **بوب فيرشات**"، رئيس شركة بيل موبيليتى، فيستنبط أفكاره من حقيبته بدلا من الصندوق: "سوف أدون الأفكار على قصاصات من الورق ثم ألقيها بحقيبتى فتتراكم القصاصات، عندئذ أضيفها إلى كومة أوراق البحث".

بالمناسبة، لا تقلق حيال الشىء الذى ستستخدمه لتدون عليه أفكارك؛ فأنا أدون الأفكار على أى شىء حتى ورق المرحاض (الأمر الذى يرى بعض الناس أنه يعكس مدى جودة أفكارى). يقوم "**جيمى هندريكس**"، عازف الجيتار، بتدوين الأفكار على أى شىء بداية من منديل المائدة وحتى ظهر الأظرف. حال وجوده على متن الطائرة غط المؤلف "**ستيفين كينج**" فى النوم ورأى حلما: "قمت بتدوينه على منديل خطوط الطيران الأمريكية حتى لا أنساه قط، ثم وضعته بجيبى". ولقد تحولت هذه الفكرة إلى رواية *Misery* التى حققت أعلى المبيعات. حتى الناجحون الذين يعملون بمجال التكنولوجيا الحديثة، يستخدمون مناديل المائدة التى لا تمت للتكنولوجيا بأية صلة. تقول "**إلينور ماكينون**"، المديرة التنفيذية لقسم تكنولوجيا المعلومات فى مؤسسة بلو شيلد: "عندما ألتقى بالناس وأتحدث إليهم عادة ما أدون ملاحظات على مناديل المائدة ثم أحفظها بملفات حينما أعود للعمل".

لقد تعلمت من كل هذه الشخصيات الناجحة، لذلك دائما ما يكون بحوزتى مفكرة صغيرة وقلمان، تحسبا لنفاد الحبر من أحدهما. كما أحمل أيضا مسجلا رقميًّا صغيرًا. هكذا إذا ما خطر بذهنى فكرة عظيمة فى أى وقت

www.ibtesama.com/vb

فمن المستحيل أن تفر منى. خلاصة هذا الكلام: إذا أردت أن تتقدم نحو النجاح، دوّن أفكارك.

هناك سر بديهى للنجاح، رغم أننى تعلمته بمنتهى الصعوبة: دوّن كل شىء، ولا تعتمد أبدا على ذاكرتك لأنها ستسبب لك الكثير من المتاعب. فهى ستخدعك فى النهاية.

ريك بيتينو مدرب كرة السلة الشهير

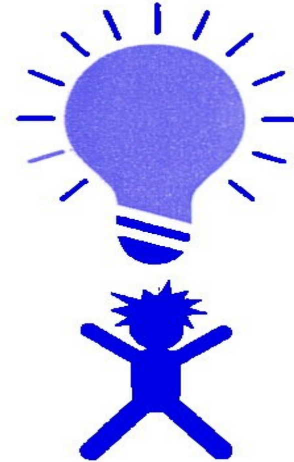
ألا تتمنى أن تجعل مخك أكثر قدرة على الاستيعاب؟ بمقدورك أن تفعل ذلك. اشتر مفكرة. إننى معتاد على تدوين الأفكار؛ فالكتابة تمثل جزءًا من عملية استيعابك للأفكار. فعندما تدون الفكرة بمفكرتك تصبح أكثر استيعابًا لها.

بوب روجرز مؤسس شركة بى آر سى إيما جينيشن آرتس

www.ibtesama.com/vb

كيف حصلت على فكرة عظيمة؟





لا علاقة للسحر باستنباط الأفكار، كل ما عليك هو القيام بالأشياء البسيطة التى ذكرت بهذه الصفحات. كيف عرفت ذلك؟ لأن ذلك هو السبيل الذى مكننى من التوصل إلى فكرة عظيمة حقا فازت بأفضل جوائز الفيديو، العالمية. لقد بدأ الأمر عندما طلبت واحدة من الشركات الرائدة فى مجال الاتصال عن بُعد من شركتى إنتاج سلسلة من الخطب وشرائط الفيديو، كى يتم عرضها فى مؤتمر كبير يدور حول مستقبل شبكة الهاتف. لقد قدمت أعمالا كثيرة لعملائنا، لذلك كان من المفترض أن نقدم عملا مميزا. لكننى واجهت أنا وزميلى "توم" مشكلة ما: كيف سيتسنى لنا عرض مفاتيح الهاتف القبيحة و ورسومات الشبكة المملة فى صورة ممتعة ومفهومة؟ نحن بحاجة إلى فكرة عظيمة حتى نوصل هذه الرسالة إلى المشاهدين.

لقد أبقينا أعيننا مفتوحة ونظرنا حولنا نحو النقاط المهمة كالاتجاهات الصناعية الشائعة، والتافهة كالأشياء الموجودة على حائط مكاتب عملائنا. كما استمعنا على مدار عدة أسابيع للعديد من خبراء التكنولوجيا الذين حدثونا عن مستقبل شبكات الاتصال. وقمنا بطرح الأسئلة - الكثير من الأسئلة الحمقاء. وقرأنا المئات من تقارير الأبحاث والمجلات والكتب ومقالات الصحف. وأخذنا نبتكر الأفكار وندون كل فكرة حتى وإن كانت سيئة. اقترب الموعد المحدد للانتهاء من المهمة،

www.ibtesama.com/vb

وزاد الضغط الواقع على كاهلنا، لكننا ما زلنا لم نتوصل لتلك الفكرة العبقرية؛ مما يعنى أننا كنا لا نزال بحاجة إلى "لحظة هبوط الوحى".

وفى أحد الأيام كنا فى رحلة جوية إلى أتلانتا متعبين للغاية بسبب العمل على مدار ٢٠ ساعة من اليوم. كنت أحدق من النافذة وأنظر للسماء بينما كان توم يخبرنى كيف أن الألياف الضوئية تحول الصوت والبيانات إلى إلكترونات يمكن إرسالها عبر شبكة الهاتف بسرعة شديدة، وفجأة قام عقلى **بالربط** بين كل من الإلكترونات والطائرات ومن هنا جاءت الفكرة. لقد تخيلت أننا فى طائرة جامبو، لكننا كنا نطير من خلال الألياف الضوئية، ولم نكن بشرا بل كنا عبارة عن إلكترونات تقوم بإيصال مكالمة هاتفية. ومن هنا أدركت أن القصة بأكملها يمكن عرضها من منظور الإلكترونات التى تنتقل عبر شبكة الهاتف. هكذا توصلنا لفكرتنا العظيمة! كما عرفنا أنه بإمكاننا عرضها بشكل ممتع ومرح ويسهل على المشاهدين فهمه.

قمت بكتابة السيناريو، وجعلنا الممثلين يرتدون ملابس تشبه الإلكترونات، وصورناهم فى طائرات الجامبو وبالمطارات. وبينما كنا نقوم بذلك أدركت أننى منذ ١٠ سنوات قد شاهدت فيلما كان أبطاله يرتدون زيا يشبه الجراثيم وكانوا يسافرون فى طائرة. وبناء عليه ربما يكون عقلى الباطن قد **استعار** الفكرة من فترة سابقة بحياتى ثم **طورها** لتصبح شيئا جديدا. كل ما أعرفه هو أن التشبيه قد نجح نجاحا مبهرًا. لقد أحدث الفيديو ضجة كبيرة لدى الجمهور وفاز بجوائز حول العالم؛ حيث فاز بجائزة أفضل فيديو وسيناريو قدمته شركة.

أود التأكيد على أننى لست عبقريا، بل مجرد شخص عادى. ففى بداية حياتى المهنية لم يكن باستطاعتى التوصل إلى فكرة جيدة، حتى وإن كانت حياتى تتوقف على القيام بذلك. لكن فيما بعد بدأت العمل مع أشخاص مبدعين وأخذت أراقبهم وأقلدهم من حيث أسلوبهم فى حل المشكلات والاستماع والملاحظة ومحاولة ربط الأمور ببعضها البعض وتدوين الأفكار. وبالتدريج وعلى مدار الوقت أصبحت أفكارى أفضل وأفضل.

لذلك خذها نصيحة منى: بإمكان أى شخص أن يتصف بالإبداع. عليك فقط بالقيام بنفس الأشياء التى يقوم بها كل الناجحين الذين ذكرت أسماءهم فى هذه الصفحات، وستطرأ بذهنك أفكار عظيمة.

www.ibtesama.com/vb

٦. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

القدرة على تطوير الذات



www.ibtesama.com/vb

٦. القدرة على تطوير الذات

www.ibtesama.com/vb

استمر فى التطور



السمة السادسة التى يتقاسمها الناجحون هى أنهم دائما ما يعملون على تطوير أنفسهم وتطوير ما يقومون به: مهنتهم، مشروع قيد التنفيذ، منتج، أو خدمة. فالتطوير يعد أمرا مهما للغاية لدرجة أن عالم الشركات قد اخترع مصطلحا جديدا ليشير لهذه العملية - التطور المستمر. وكما قال "فريد سميث" مؤسس شركة فيديكس فى إحدى المرات: "يعتمد نظامنا الإدارى على التطوير المستمر للجودة .... يجب علينا أن نستمر فى التطور عامًا بعد آخر".

لقد ساعد التطور المستمر "آمى تان" على أن تصبح مؤلفة تحقق كتبها أفضل المبيعات. ولقد حدثتنى قائلة: "لدىَّ الاستعداد للتطور والتعلم بشكل مستمر". كما ساعد "ساندرا إينسلى" على تأسيس معرض فنى ناجح: "كل يوم أحاول التوصل لطريقة تمكننى من تطوير ذاتى، وأعتقد أن هذا الأمر يمثل أهمية بالغة. حيث يجب عليك دوما السعى لتطوير نفسك ولتصبح أكثر إبداعا". وهناك "سام سوليفان" الذى ساعده التطور المستمر على أن يصبح عمدة فانكوفر: "يشكو الناس من أننى دائما ما أقوم بتغييرات كثيرة. لماذا لا يمكننى ترك الأمور كما هى؟ لكننى لا يمكننى القيام بذلك. فإذا ما رأيت أن العمل لا يسير بشكل مثالى، أشعر برغبة فى إعادة تنظيم الأمور وإعادة النظر فيها. كل ذلك من أجل تطوير العمل". هذه الكلمات تذكرنى بكتاب *Never Leave Well Enough Alone* للمصمم الصناعى المشهور

www.ibtesama.com/vb

"**ريموند لوى**".

وبالنسبة لعالم الرياضة فهو يعتمد على التطور المستمر. صرح "تايجر وودز" نجم لعبة الجولف: "إذا استطعت مع حلول ٣١ ديسمبر التصريح بأننى أصبحت لاعبا أفضل مقارنة بمستواى فى ١ يناير من نفس العام، فهذا يعنى أنه كان عاما ناجحا، لأننى فى النهاية إذا واظبت على القيام بذلك فى كل عام فسينتهى بى الأمر بأن يرتقى مستواى بدرجة كبيرة". وبالنسبة لنجم كرة السلة "**مايكل جوردان**" فهو آلة تطور. صرح "جون باتش" مساعد مدرب نادى شيكاجو بولز قائلا: "يتمتع "مايكل" بقدرة نادرة تجعله لاعبا عبقريا يتمنى دوما أن يطور من مستوى عبقريته هذه".

يعد التطور أمرا مهما فى حجرة الدراسة كما هو مهم فى ملعب كرة السلة، وأهميته لا تقتصر على الطلبة فقط. فعلى سبيل المثال يقول الأستاذ الجامعى "**بريان ليتل**": "عليك أن تسعى دوما للبحث عما يمكن تطويره. فبالنسبة لى أظل أتساءل دوما: هل يشعر أى فرد هنا بالملل؟ هل أخفقت فى توضيح هذا الجانب من محاضرتى؟ هل يمكننى إضفاء بعض التعديلات عليه مع حلول المحاضرة التالية؟". يا إلهى، كم كنت أتمنى لو اتبع أساتذتى نفس أسلوبه! ما من عجب إذن أن الطلبة بجامعة هارفارد قد أجمعوا على أنه "أشهر أستاذ بالجامعة".

وفيما يتعلق بالعلوم والتكنولوجيا فهى أيضا تعتمد على التطور المستمر. يقول "**روبرت اتش دينارد**"، العالم الذى اخترع ذاكرة الوصول العشوائى الديناميكية وجعل من أجهزة الحاسب الشخصى أمرا ممكنا، إن العلماء لديهم اعتقاد راسخ بأنه من الممكن تطوير أى شىء. نعم هذا صحيح، وبفضل أشخاص مثله أجد أننى أقدم فى اللحظة الحالية على شراء جهاز كمبيوتر، وفى اليوم التالى أجد أن هناك جهازًا مطورًا جديدًا بمواصفات أفضل وسعر أقل – وهذا فى حد ذاته يعتبر أمرا جيدا، وإلا كنت سأظل حتى الآن أكتب على ألواح من الطين.

لذلك، ورغم كونه مصطلحا قد اخترعه عالم الشركات، فإننى معجب بمفهوم التطور المستمر، لأن الناجحين يواظبون على تطوير أنفسهم

www.ibtesama.com/vb

ومهاراتهم وعملهم - وهذا التطور لا يتوقف قط. كان **"جاك لينور لارسون"** رائد تصميم النسيج فى الثمانين من عمره عندما سألته عما يريد القيام به فى الفترة المتبقية من حياته، فأجاب بمنتهى البساطة: "أود أن أستمر فى تطوير ذاتى".

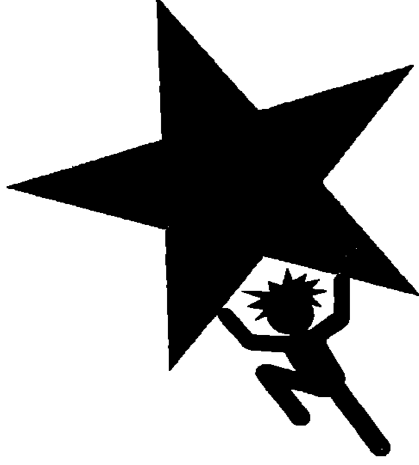
لم يحدث قط أن أمسكت بشىء ما دون أن أفكر كيف يمكننى تطويره.

توماس إديسون مخترع المصباح الكهربائى

فى نهاية اليوم يحب المرء أن يقول: "يا إلهى، لقد تمكنت اليوم من تطوير ذاتى فى هذا الصدد!".

شيرون تولاند، أستاذ الجراحة بجامعة يال

www.ibtesama.com/vb



عليك أن تقوم حقًا بعمل **جيد**

التطور المستمر يعنى القيام بثلاثة أمور: ١. القيام **بعمل جيد** . ٢. مواصلة السعى للارتقاء **لمستوى أفضل**. ٣. الطموح فى بذل **أقصى جهد**.

لكن أليس من المعتاد أن يكون هدف الشخصيات الناجحة هو الطموح فى **بذل أقصى جهد**؟ البعض ينطبق عليهم ذلك. تقول "**سوزان روبتاش**" المهندسة المعمارية: "إنك تسعى دائما لبذل قصارى جهدك فى كل ما تفعله. قد لا تتمكن كل مرة من تحقيق هدفك، إلا أنك لا تتوقف عن محاولة بلوغ هذا الهدف فى المرة المقبلة". لكنه من الممتع حقا أننى وجدت من خلال بحثى أن هناك العديد من الناجحين يركزون على تقديم عمل جيد ثم الارتقاء بهذا العمل لمستوى أفضل ثم الطموح فى بذل قصارى جهدهم. لذلك دعنا نبدأ بالعمل الجيد.

يقول "**أليكس جاردن**"، المدير التنفيذى لمؤسسة ريلك إنترتينمينت، إن الوصول لمستوى جيد فى شىء ما يعتبر أمرا مهما للغاية: "أفضل فرصة لك كى تحقق النجاح هى أن تنكب على شىء ما وتصل لمستوى جيد به". لقد فاز أليكس بما يزيد على ٥٠ جائزة، من بينها جائزة "لعبة العام"، وهذا يعنى أنه عندما انكب على عمله وأصبح مطور ألعاب جيدًا، ساعده ذلك على النجاح.

إننا نشعر بالكثير من الرضا عندما نصل لمستوى جيد فيما نقوم به، وهذا الأمر يساعد على دعم عملية النجاح. تقول "**ميرديث باجبى**" المراسلة بقناة

www.ibtesama.com/vb

سى. إن. إن. والكاتبة: "هناك ميزة ما تتعلق بكونك كاتبًا أو خطيبًا أو عالم رياضيات جيدًا، وهى الشعور بالرضا الذى ينتابك بعدما تنتهى من مشروع ترى أنك فخور به". يعرف "**روبين باد**"، مخرج الأفلام الكارتونية، هذا الشعور؛ حيث يقول: "بالطبع أود التميز، ليس من أجل التفوق على شخص آخر، ولكن لأنه من المرضى أن تقوم بعمل ما على أكمل وجه. بالطبع أنت تبذل الكثير من الجهد كى يشرق هذا الشعور فى سمائك، لكن اعلم أنه ما من شعور آخر يماثله فى الروعة. وذلك الشعور بالرضا يستحق بالفعل كل الجهد المضنى الذى بذلته".

يقول المطرب ومؤلف الأغانى "**بروس كوكبرن**": "تتمثل الخطوة الأولى فى أن تبلغ مستوى جيدًا فيما تقوم به، فمن المؤكد أنك إن لم تصل لمستوى جيد لن يهتم أحد بالعمل الذى تقدمه". عندما تقوم بعمل جيد، يظهر الناس مدى اهتمامهم بك، وتفوز باحترامهم، بغض النظر عن ماهية العمل الذى تقدمه. حدثنى "**نورمان جيويسون**"، المخرج الشهير، عن الشخص الذى يقوم بتنظيف الشوارع فى منطقته: "الجميع يحترمونه وذلك ببساطة لأنه يقوم بعمل جيد؛ فهو يهتم بعمله ويفتخر بحقيقة أن منطقته تعتبر أنظف من منطقة أى شخص آخر".

لسوء الحظ، لا يرغب الجميع فى تقديم عمل جيد، لكن ذلك يترك مزيدا من الفرص لأولئك الذين يقومون بذلك. يدير "**باول بونت**" شركة هندسة مرور ناجحة وهو يصرح بالآتى: "إذا قمت بعمل جيد ستتم مكافأتك. وهذا الأمر كاف لتمييزك عن الآخرين، لأن هناك الكثير من الأشخاص الذين لا يبدو عليهم الاهتمام".

أما الناجحون فهم يهتمون، وهم غالبا ما يولون مسألة القيام بعمل جيد اهتماما أكبر من اهتمامهم بالنجاح أو الشهرة. لقد فاز "**مارفين هاملش**" بجائزة الأوسكار ثلاث مرات نظرا لتأليف أغان مشهورة مثل "الحالة التى كنا عليها"، لكنك إذا ذهبت لشقته لن ترى جوائز الأوسكار، وذلك لأن القيام بعمل جيد هو ما يتصدر قائمة أولوياته، وليس الفوز بالتماثيل الذهبية.

لذلك عليك ألا تركز على النجاح أو المال أو الجوائز، بل اجعل تركيزك

www.ibtesama.com/vb

ينصب على القيام بعمل جيد، وبعد ذلك سوف تأتى كل المميزات الأخرى تلقائيا فيما بعد.

كن جيدا بقدر الإمكان فى العمل الذى تقوم به.

موراى ماكلولين مطرب ومؤلف أغان

ما من أحد يتسم بالمهارة بطبيعته، فأنت تعمل بكد كى تصل لمستوى جيد، ثم تعمل بمزيد من الكد لتصل لمستوى أفضل.

بول كوفى لاعب هوكى وأكثر مدافع يحرز أهدافًا

www.ibtesama.com/vb

اجعل الأمور

أفضل فأفضل ثم أفضل

العامل الثانى الذى سيمكنك من التطور المستمر يتمثل فى مواصلة السعى للوصول لمستوى أفضل. تقول: "**سوزى فيفور هاميلتون**" العداءة الفائزة لثلاث مرات فى المسابقة الأولمبية: "لا أعرف من أين يأتى هذا الشعور، لكننى لدىَّ هذا الحافز الذى يدفعنى للقيام بما هو أفضل وأفضل". حدثنى الفيزيائى "**ماوريسيو فيسكونى**" قائلا: "استمر فى رفع معايير أدائك. هكذا بمجرد أن تنجز شيئًا ما يجب أن تعيد القيام به مرة ثانية. لا تجلس فى استرخاء وتقول إنك قمت بعملك، بل فكر فى كيفية القيام بذلك بطريقة أفضل".

فى عالم الأعمال التجارية، تحدث "**جاك ويلش**"، المدير التنفيذى لمؤسسة جنرال إليكتريك، عن "بحث مكثف ومتواصل يتم على نطاق الشركة بأكملها من أجل التوصل لطريقة أفضل فى إنجاز جميع مهامنا". وهذا التوجه جعل جنرال إليكتريك شركة ضخمة وناجحة للغاية، وهذا الأمر يعتبر مفيدًا أيضًا بالنسبة للشركات الصغيرة. حدثنى "**ريتشارد شاول فيرمان**" مصمم سلسلة كتب السفريات الإرشادية *Access* قائلا: "فى كل مرة أصمم كتابًا إرشاديًّا أحاول أن أجعله أفضل. بمعنى: لماذا تكتفى بإنجاز المهمة على أية حال مادام بإمكانك إنجازها على نحو أفضل؟".

يعد "**بول ماكارتنى**"، عضو فرقة البيتلز، أشهر مؤلف أغان فى تاريخ بريطانيا، ورغم ذلك فهو يسعى دوما للقيام بما هو أفضل: "حسنا، مازلت

www.ibtesama.com/vb

أسعى لكتابة أغنية رائعة .... عليك ألا تظن أبدا أن هذا يعتبر كافيًا أو جيدًا بدرجة كافية". يقول "كيث ريتشاردز" عضو فرقة رولينج ستونز: "أعتقد أننا مولعون بفكرة إظهار أنه مازال بإمكاننا تقديم أغنية أفضل مما قدمنا من قبل، وأداؤها بشكل أفضل مما قمنا به من قبل. ولا يهم ما إذا كنا نقوم بذلك بالفعل أم لا؛ فأهم شىء هو الإقدام على المحاولة والاعتقاد باحتمالية النجاح". يتبنى المطرب ومؤلف الأغانى الناجح "هاوكسلى وركمان" نفس التوجه حيث يقول: "دائما ما أتحدى نفسى كى أصل لمستوى أفضل، وكى أسعى لبعض التميز. لماذا ترغب فى القيام بأى شىء آخر، غير الذى تقوم به؟". فى عالم الأفلام، يقوم "روبين باد" بإخراج أفلام كارتونية لصالح مؤسسات مثل مؤسسة ديزنى، ولقد حدثنى قائلا: "دائما ما أحاول القيام بالأمر بشكل أفضل عن ذى قبل، وأحاول أن أحسن من مستواى ولو بقدر ضئيل. أحيانا قد ترى مشهدًا ما على الشاشة وتظن أنه سيكون جيدا للغاية لكنك بداخلك تعرف أنه من الممكن أن يصبح أفضل من ذلك بكثير، لذلك تستمر فى تعديله وتطويره".

إن البحث المستمر من أجل الارتقاء بأدائك لمستوى أفضل وأفضل قد يعنى الشعور بعدم الرضا معظم الوقت. تقول "أوبرا": "لم أشعر قط بالرضا عما وصلت إليه فى حياتى، وأحاول دوما أن أتحدى نفسى. ما هو المستوى التالى؟ كيف يمكننى التطوير من نفسى كى أصل لمستوى أفضل؟" يشعر البليونير "جيرى شوارتز"، المدير التنفيذى لشركة وانكس، بالشعور نفسه: "ننظر لأنفسنا كل يوم ونتساءل كيف يمكننا القيام بما هو أفضل. ما من أحد هنا يشعر بالرضا عن المستوى الذى وصل إليه".

إن الشعور بعدم الرضا لا يعنى الشعور بالتعاسة. لقد حدثنى "نورمان لير"، المنتج الذى حضر اسمه بقاعة المشاهير، قائلا: "إننى أكافح كى أصل لمستوى أفضل، لكننى لست واحدا من هؤلاء الذين يشعرون دوما بالحزن إذا لم يقدموا عملا مثاليا". الأمر يبدو كما لو أن هناك صوتًا ما يدور بأذهان الناجحين قائلا: "هيا. عليك بالقيام بعمل أفضل"، وهذا فى حد ذاته يعتبر أمرا جيدا، ذلك لأن النجاح يشبه درجات السلم فهو مكون من عدة

www.ibtesama.com/vb

مستويات، ومن خلال تطوير أدائك تنتقل من المستوى الأول للذى يليه. يا إلهى! آسف، نسيت التنويه بأنه لا توجد مصاعد.

يمكنك دوما العمل على تطوير العمل الذى تقوم به.

تيد ويليامز أحد أعظم لاعبى البيسبول

لا أرضى أبدا بمستواى الحالى، أو بوضعى الراهن. عليك أن تستمر فى تطوير ذاتك وفى القيام بما هو أفضل.

ديفيد جالو عالم بحريات، مخرج، معهد وودز هول أوشن جرافيك

محاولة الارتقاء بأدائك لمستوى أفضل تتطلب الكثير من العمل، لكنك ليس بمقدورك عدم القيام بذلك.

بريان ماكليود بطل جولف كفيف

www.ibtesama.com/vb

اطمح إلى بذل
أقصى جهد



العامل الثالث الذى سيمكنك من التطور المستمر هو أن تطمح دوما إلى بذل أقصى جهد. حدثنى "**ستورى موسجريف**" أول رائد فضاء يسافر على متن ٦ سفن فضائية: "إنك تكافح من أجل بذل أقصى جهد، ومن أجل الارتقاء لأعلى مستوى". يشعر "**إيزادور شارب**" المدير التنفيذى لفنادق فورسيزونز بالأمر نفسه: "أنت فى بحث مستمر عن التميز، وهذا البحث لا يتوقف قط. فهو مجرد محاولة لبذل أقصى جهد". ولقد صرح الجراح "**دوجلاس دورنر**" بأنه من المهم أن "تبذل قصارى جهدك وتصل لأعلى مستوى. إذا كنت ستصبح جراحا مؤتمنا على حياة الآخرين، فمن الأفضل لك أن تعمل بأقصى جهد وتضع الأمور فى نصابها الصحيح".

أخبرتنى "**نيز هاليت**"، المديرة التنفيذية لشركة سمارت ويرليس، أن بذل قصارى جهدك يجنبك الندم: "بغض النظر عن نوع العمل الذى أقوم به فأنا دائما ما أبذل قصارى جهدى فى عملى. وذلك لأننى لا أحب الندم والتحدث لنفسى بعد فترة من الوقت قائلة: "للأسف لم أولِ الأمر الاهتمام المناسب". يقول "**إيان كريج**" إنه ركز على بذل قصارى جهده: "فى كل مرة أكلف بمهمة

www.ibtesama.com/vb

ما، بغض النظر عن نوعها، أبذل قصارى جهدى فى القيام بها. فأنا لم أقدم قط على القيام بمهمة وأنا أقول لنفسى: "يا إلهى، إذا ما أنجز تلك المهمة فسوف يجعلوننى مشرفا". كل ما عليك هو بذل أقصى جهد يمكنك القيام به حيال المهمة التى تم تكليفك بها". ولقد ساعده هذا التوجه على بلوغ القمة حيث أصبح رئيس قطاع الاتصال اللاسلكى بشركة نورتيل نيتوركس.

بعض الأفراد لا يطمحون فقط إلى بذل أقصى جهد، بل ويرغبون أيضا فى أن يكونوا الأفضل. قال متسابق الدراجات "**لانس آرمسترونج**" فى إحدى المرات: "أود أن أصبح أفضل راكب دراجات ... لا أريد أن أكون مجرد لاعب جيد، بل أريد أن أصبح الأفضل على الإطلاق"، ولقد نجح فى أن يصبح أفضل متسابق دراجات فى العالم، على مدار سبع مرات. يمكنك أن تحدد لنفسك هدفا كبيرا مثل "لانس" إذا رأيت أن ذلك سيكون مفيدا بالنسبة لك. لكن فى الغالب لا يمكننا التحكم فى العوامل التى تؤدى إلى الوصول للقمة، والتفكير فى هذا الأمر قد يسبب نوعا من الاضطراب. ولهذا السبب يطمح العديد من الناجحين إلى مجرد "بذل قصارى جهدهم". يعتبر "**جريج شيك**" أفضل مثال على ذلك. فلقد حدثنى قائلا: "بدلا من قول: "سوف أسعى لتحقيق هدفى المتمثل فى أن أصبح أفضل مطور ألعاب بالعالم". قلت لنفسى: "سأظل أحاول وأبذل قصارى جهدى". فى النهاية، كل ما نقوم به هو محاولة بذل قصارى جهدنا طوال الوقت". ومن خلال استمراره فى بذل قصارى جهده، تمكن "جريج" من إحراز هدفه عندما حصل على لقب "مطور ألعاب العام" من مجلة *بيلبورد*.

لم تطمح "**كولين جونز**" بطلة رياضة الكرلنج فى أن تكون الأفضل حيث قالت: "كل ما أريده هو أن أبذل قصارى جهدى بهذا اليوم كى ينتهى دون أن أشعر بالندم". وبهذه الطريقة فازت كولين ببطولتين فى هذه اللعبة وأصبحت أفضل لاعبة فى العالم. وهناك مثال آخر أخير وهو الممثل "**راسل كرو**" الذى حدثنى قائلا: "كل ما عليك هو أن ترغب فى بذل أقصى جهد لديك"، ومن خلال القيام بذلك، أصبح راسل الأفضل، حيث فاز بجائزة أوسكار لأفضل ممثل. لذلك لا تقلق حيال مسألة أن تصبح الأفضل أو تحقيق المستحيل. كل

www.ibtesama.com/vb

ما عليك هو أن تطمح إلى بذل أقصى جهد، وهذا الطموح سيمكنك من بلوغ ما تصبو إليه.

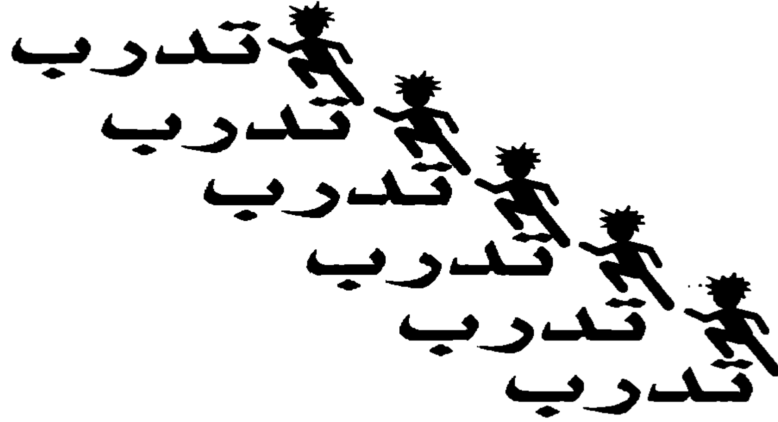
هدفى الأساسى هو بذل أقصى جهد لدىَّ كى أتمكن من النجاح، ولا يمكننى القول إننى لدىَّ هدف غير ذلك.

ديفيد كوهين مؤلف مسلسل " عائلة سيمبسون"

اخرج للعمل، وبغض النظر عن المهمة المسندة إليك، عليك أن تبذل أقصى جهد فى القيام بها. ما من أحد يمكنه القيام بما هو أكثر من ذلك.

جون وودن مدرب كرة السلة الأسطورى

www.ibtesama.com/vb



هناك طريقة رائعة تمكنك من التطور والارتقاء بمستواك للأفضل يمكن تلخيصها فى ثلاث كلمات: التدريب ثم التدريب ثم التدريب. عندما سئل "**لانس آرمسترونج**" كيف تمكن من الفوز بسباق فرنسا للدراجات سبع مرات متتالية أجاب قائلا: "يتمثل الفرق فى أن فريقى يتدرب على مدار ١٢ شهرًا بالعام، وليس ٣ أو ٤ أشهر". أثناء الاحتفال بأعياد رأس السنة بهاواى، رأيت مدى الجهد الذى يبذله "لانس" فى تدريبه. بينما كان معظم الناس يحاولون استعادة نشاطهم بعد ليلة الاحتفال بالعيد، وقف هو وحده فى طريق مهجور بمكان لا يعرفه أحد وظل يتدرب بأقصى جهد لديه ويقود دراجته بأقصى سرعة - وهذا هو سر نجاحه.

تذكر أنه ما من شخصية بارزة تبدأ مشوارها وهى تتصف بذلك، بل إن التدريب هو ما يوصلها لهذه المنزلة. لقد نجح "**لورى سكريسليت**" فى تسلق جبل إفرست، أعلى جبل بالعالم، لكنه يقول: "لم أكن بارعا فى تسلق الجبال فى بدايتى. لقد تطلب الأمر الكثير من التدريب". حدثنى الجراح "**دوجلاس دورنر**" قائلا: "تحتاج لسنوات وسنوات من التدريب والممارسة كى تتعلم كيف تتصرف فى المواقف الصعبة. فالممارسة والتدريب هما أهم شىء، بغض النظر عن نوع العمل الذى نقوم به".

صرح "**بيتر ماكس**" فنان البوب المشهور قائلا: "يجب عليك أن تتدرب على الأمر؛ فمن المفترض أن تظل ترسم وترسم بمنتهى الجدية، وبعد فترة ستبدأ معالم الصورة فى الوضوح". يقول "**جايمى ماثيوز**"، عالم الفلك، إن

www.ibtesama.com/vb

دراسة النجوم والمجرات تتطلب هى الأخرى نوعًا من التدريب: "يجب عليك أن تواظب على التدريب وعلى دفع نفسك للقيام بذلك".

وأنا عن نفسى أحاول دائما أن أطور من مستوى كتابتى (مهلا! من الذى قال "الأمر يتوقف على الوقت"؟) لذلك متى أجريت مقابلة مع أحد الكتاب أطلب منه نصيحة ما. وقد أخبرتنى "**إيف إينسلر**" مؤلفة المسرحيات التى حصلت على العديد من الجوائز بالآتى: "إذا أردت أن تصبح كاتبا، يجب أن تكتب طوال الوقت. فأنا أكتب كل يوم، وبأى مكان متى أتيحت لى الفرصة. فهذا سيطور من أدواتك وسيجعلك تعلم نفسك كيفية القيام بالأمر بشكل أفضل، وهكذا ستنساب الكلمات بمنتهى السهولة، وستعرف كيف تربط الأفكار ببعضها البعض، وستتمكن من صياغتها بطرق جديدة. فالأمر يتوقف على الممارسة والتدريب المستمرين، ذلك لأنها أهم شىء". ولقد نجح الأمر أيضا مع فريق **البيتلز**، حيث تدربوا باستمرار على ممارسة الكتابة. يقول "**بول ماكارتنى**": "لقد اعتدنا كتابة أغنية فى اليوم، وأيًّا كان ما يحدث اعتدنا على القيام بذلك ... أعتقد أن السر وراء الشهرة التى حققناها فى النهاية يكمن فى ممارستنا للكتابة كثيرا فى بدايتنا".

من الأسهل أن تدفع نفسك للتدريب إذا كنت تستمتع حقا بهذه العملية. تقول عازفة الجيتار "**ليونا بويد**": "اعتدت حب عملية التدريب، لذلك لم تكن تمثل مهمة شاقة بالنسبة لى". وبغض النظر عن مدى التقدم الذى أحرزته، فهى مازالت تتدرب باستمرار، حيث تقول: "يقال إنك إذا لم تتدرب، ففى اليوم الأول ستعرف يدك بذلك، وفى اليوم الثانى ستعرف أنت بذلك، وفى اليوم الثالث سيعرف جمهورك بذلك".

الممارسة تمثل أمرا مهما للغاية لدرجة أن بعض المهن تستعين بهذه الكلمة لوصف عملها. على سبيل المثال يطلق المحامون على مجالهم "ممارسة" المحاماة. وهناك أيضا ممارسة مهنة الطب وطب الأسنان والمحاسبة. وبما أن الممارسة المستمرة هى سر النجاح فى أى مجال، ربما ينبغى علينا أن نطلق على مهننا المختلفة مسمى "الممارسة".

www.ibtesama.com/vb

عندمـا يسألنى الناس عن الكتابة، عادة ما أجيب قائلا: كل مـا عليـك هـو أن تكتـب وتكتب كل يـوم. لا تفكر فـى مسألة إحـراز النجـاح أو العثـور علـى ناشـر. عليك فقـط بممارسة الأمـر.

بيكو إير كاتب متخصص فى أدب الرحلات

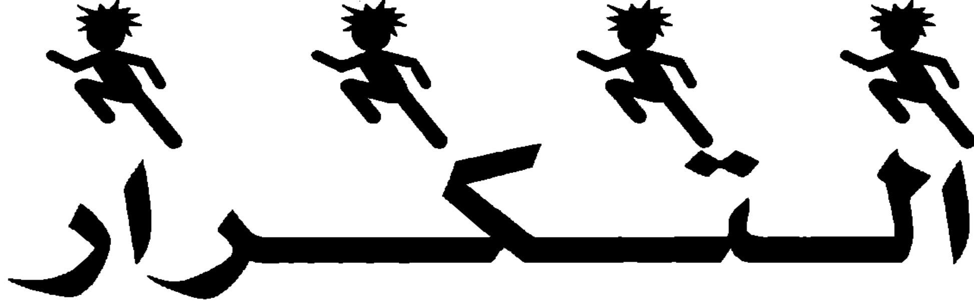
إننـا نتعلـم مـن خـلال التدريب. سـواء كان هـذا يعنى تعلم الرقص من خلال التـدرب على الرقص أو تعلم كيف نحيا من خلال التدرب على الحياة بنجاح، فالمبادئ واحدة.

مارثا جراهام مدربة رقص مشهورة

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

الإفراط فى التكرار يؤدى إلى النجاح



التطور يعتمد بشكل أساسى على الممارسة والتدريب، واللذين يعتمدان على التكرار؛ أى القيام بالأمر نفسه مرة واثنتين وثلاثًا. عندما أذهب إلى مضمار السباق لأتدرب على الجرى، يطلب منا المدرب القيام بجولات، مما يعنى الجرى بأقصى جهد، ثم التوقف - أى أخذ استراحة - لمدة ٣ دقائق، ثم تكرار الأمر نفسه عشر مرات. إنه تدريب مرهق للغاية، لكن عملية التكرار هذه تزيد من سرعتك بكل تأكيد.

يقوم لاعبو كرة السلة بعملية التكرار هذه، إلا أنهم يطلقون عليها اسم تدريبات التصويب. جعل مدرب كرة السلة العظيم **"جون وودن"** التكرار عاملا أساسيا بتدريبه: "لقد وضعت ثمانية قوانين للتعلم: الشرح، والإيضاح، والتقليد، والتكرار، والتكرار، والتكرار، والتكرار، والتكرار". لقد تدرب بطل سباق الدراجات **"لانس آرمسترونج"** من أجل سباق فرنسا للدراجات من خلال تكرار ممارسة تدريبات شاقة على التلال شديدة الانحدار: "لقد صعدت الجبال الملتفة حول نيس ما يقرب من ٥٠ مرة، هذا بالإضافة إلى الانحدار من على هذه الجبال الممتدة مسافة ١٠ أميال أو أكثر. تكمن الخدعة فى ألا تتدرب من فترة إلى أخرى، بل فى تكرار الأمر".

عملية التكرار هذه مرتبطة بالرياضة، إلا أنها فى الواقع تعد سبيل التطور فى أى مجال. صرحت الطاهية المشهورة **"جوليا تشايلد"** بأنها قد جربت إعداد كعكة الفراولة "حوالى ٢٨ مرة على الأقل قبل أن أتمكن فى النهاية من تحضيرها". من خلال إفراطه فى التكرار أثناء التدرب على رحلات

www.ibtesama.com/vb

الفضاء، أصبح "ستورى موسجريف" أول رائد فضاء يسافر على متن ٦ سفن فضائية ويقطع مسافة ٢٥ مليون ميل فى الفضاء: "لقد تدربت أكثر مما ينبغى، لدرجة أن الناس كانوا يجذبوننى بعيدا عن الماكينات قائلين: "سوف تتسبب فى إتلافها!" حيث إننى كنت أكرر التمارين لعدة مرات لدرجة أن الآلات كانت تتحمل فوق طاقتها وتتحطم فى النهاية". ولقد حطمت "إيف إينسلر" هى الأخرى شيئًا ما وهو الرقم القياسى فى التمثيل فى مسرحية *The Vagina Monologues* حيث تقول: "يكمن السر فى القيام بالشىء مرة واثنتين وثلاثًا. لقد أديت منولوجات على مدار ٥ سنوات ليلة بعد أخرى، محسنة من مستواى حتى وصلت فى النهاية إلى المكان الذى أبغيه".

لقد باع "روبرت مونش"، مؤلف قصص الأطفال المشهورة ما يزيد على ٤٠ مليون كتاب، وأخبرنى أنه يدين بجزء كبير من نجاحه هذا إلى عملية التكرار: "قبل أن أشرع فى تأليف كتاب ما، أستمر فى سرد القصص لعدة سنوات، مرة واثنتين وثلاثًا وأربعًا. وبهذه الطريقة أصل بقصصى لمستوى رائع، وهذه هى الطريقة الوحيدة التى أعرفها للقيام بذلك". يقول "تشيب كيد"، مصمم الكتب المشهور، إنه ليس من الممتع دائما تكرار الشىء نفسه مرة واثنتين وثلاثًا، إلا أن الأمر يستحق العناء المبذول: "إن أصعب - وأقيم - تجربة قد تمر بها هى عندما تواصل القيام بالأمر مرة واثنتين وثلاثًا، لكن النتيجة النهائية تكون رائعة حقا".

يقوم رجال الأعمال أيضا بعمليات التكرار هذه، بمعنى تكرار إرسال الكثير من رسائل البريد الإلكترونى، وتكرار عقد الاجتماعات، وتكرار إجراء المكالمات الهاتفية حتى يتقنوا هذه الأمور فى النهاية. هكذا نجد أن التكرار يعتبر مهما للغاية لدرجة أن مندوبى المبيعات يطلق عليهم فى اللغة الإنجليزية *sales reps*. حسنا أعرف أن هذا الاختصار يعنى *representatives* أى مندوبين، لكننى أرى أنها من المفترض أن تشير إلى "*repetition*" أى "التكرار"، لأنه السبيل نحو البيع الناجح.

كما ترى من هذه الأمثلة، التكرار هو الطريقة التى تمكن الناس من التطور والتقدم، بغض النظر عن مجال العمل. لذلك، يمكننى القول إن التكرار

www.ibtesama.com/vb

يؤدى إلى النجاح.

تكرار الأفعال يصنع المعجزات. من ثم يجب عليك تكرار ما تفعله كثيرا. اجعل التكرار عادة يومية.

بيتر ماكس فنان بوب مشهور

كى أتذكر دورى أقرأه بصوت مرتفع خمس مرات فى اليوم، كل يوم وأظل أكرر ذلك مرارًا وتكرارًا. حتى وإن أديت عرضا ما ١٠٠ مرة، عندما يكون لدىَّ يوم إجازة أجلس وحدى بالغرفة وأظل أكرر العرض بأكمله بصوت مرتفع.

ريك ميرسر ممثل كوميدى وساخر حاصل على العديد من الجوائز

www.ibtesama.com/vb



هناك طريقة أخرى ستمكنك من التطور، وهى التركيز على نقاط قوتك. إلا أننا لسنا جميعا على دراية بهذا السر البسيط الذى يؤدى للنجاح. فى دراسة حديثة، صرح ما يزيد على نصف من أجريت عليهم الدراسة أنه من الأهم التركيز على نقاط ضعفهم وليس نقاط قوتهم. عندما قرأت تلك الكلمات قلت لنفسى: "يا إلهى، هذا أمر مدهش!". لأننى عندما وجهت للناجحين السؤال نفسه أجمع جميعهم على أهمية التركيز على نقاط قوتك ونسيان نقاط ضعفك. حدثنى رئيس بى. سى. إى. **"جين مونتى"** قائلا: "ركز على الأشياء التى تجيد القيام بها. إذا كنت تجيد التعامل مع الحاسب الآلى ولا تستطيع ممارسة كرة القدم فلا تحاول أن تكون لاعب كرة قدم. ولا تخش التصريح بأنك تفتقر لمهارات معينة كى لا تسقط فى حفرة عميقة وتظل تحاول القيام بشىء تعرف أنك لن تقدر على القيام به جيدا".

صرح **"بيكو إير"** - كاتب شهير متخصص فى أدب الرحلات - بالآتى: "لا تشتت نفسك من خلال التفكير فى كل الأشياء التى لا يمكنك القيام بها. بمعنى أننى كاتب محترف لكننى لا أجيد الطباعة. لا تنظر إلى ما تفتقر إليه من مهارات، بل اكتشف المهارات التى تتمتع بها واستفد منها". يقول **"دون نورمان"** مؤلف كتاب *The Way Things Work* إن الأمور تسير بهذه الطريقة: "كل فرد منا لديه الكثير من نقاط الضعف، ولديه نقطة قوة فريدة

www.ibtesama.com/vb

من نوعها يمكنه أن يركز عليها ليصبح أفضل من يتمتع بها".

بالطبع تركيزك على نقاط قوتك سيعنى أنك بالفعل سيئ فى الكثير من الأمور الأخرى. لكن، هل هناك من يهتم بذلك؟

تكمن نقطة قوة "جيه. كى. رولينج"، فى كتابتها لسلسلة روايات هارى بوتر الرائعة. فمن سيهتم إذن بكونها كانت سيئة فى استخدام الأدوات المعدنية بالمدرسة؟ لقد صرحت قائلة: "لقد كنت أسوأ طالبة بفصلى - سيئة للغاية .... لقد حاولت بالفعل، لكننى لم أستطع القيام بذلك".

وبالنسبة لـ "لانس آرمسترونج" فنقطة قوته تكمن فى تفوقه فى ركوب الدراجات، الأمر الذى جعله بطل العالم. فمن سيهتم إذن بكونه لا يستطيع لعب الكرة؟ يقول لانس: "لا أجيد أى شىء يستلزم الانتقال من جانب إلى آخر، أو التنسيق بين عمل كل من اليد والعينين - أى بشىء يتضمن استخدام الكرة".

أما "كوينسى جونز" فتكمن نقطة قوته فى تأليف موسيقى رائعة مكنته من الفوز بالعديد من جوائز جرامى. من سيهتم إذن بما إذا كان ليس بمقدوره قيادة سيارة أو دق مسمار؟ فهو يقول: "لم أتمكن قط من دق مسمار حتى ولو كانت حياتى تتوقف على ذلك". وهو يعرف العديد من الشخصيات الناجحة مما جعله يصرح قائلا: "أرى أن الأشخاص الذين يحققون نجاحا كبيرا فى مجالهم يتمتعون بمهارة أساسية يعتمدون عليها فى تطوير أنفسهم".

لننه حديثنا فى هذا الصدد بـ "إريك فاينماير" الذى ركز على نقطة قوته المتمثلة فى مهارته فى تسلق الجبال وتجاهل نقطة ضعفه، ألا وهى كونه كفيفًا، وهكذا تمكن من تسلق قمة أعلى جبل بالعالم - إفرست. فهو يقول: لقد قطعت عهدا على نفسى بأن أتغاضى عن الأشياء التى لا أجيد القيام بها، أما بالنسبة للأشياء التى أجيد القيام بها فلقد تعهدت بأن أتعلم إتقانها".

خلاصة كل ذلك أنك من الممكن أن تكون سيئا فى العديد من الأشياء، مادمت تجيد شيئا واحدا. لذلك عليك أن تستفيد من نقاط قوتك مثلما فعل "إريك"، وهكذا ستتمكن من صعود سلم النجاح.

www.ibtesama.com/vb

مـا من فائدة فى محاولة إصـلاح كل نقاط ضعفنا وعيوبنا البسيطـة. بل من الأفضـل أن نقول: "هذا هو الشىء الذى أجيده".

جوزيف بينينجر إخصائى علم الوراثة المشهور

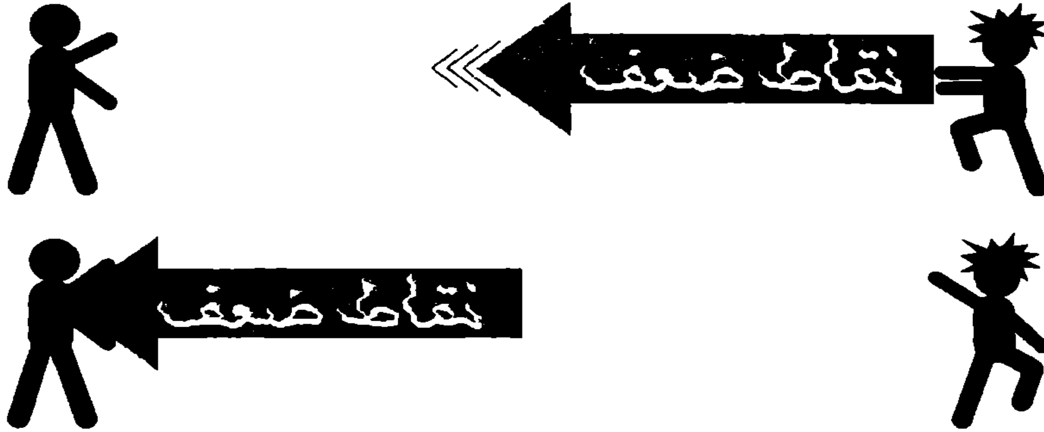
علـى مدار حياتى عرفـت تدريجيا المهارات التـى لا أمتلكها، وذلـك حتـى لا أضـع نفسى فـى مواقف تعتمد علـى التحلى بمثـل هذه المهارات. وبـدلا من ذلك أركز على الاستفادة من المهارات التى أتقنها.

جارى بورتون عازف الفيبرافون الحاصل على جائزة جرامى

www.ibtesama.com/vb



استعن بمصادر خارجية للتغلب على نقاط ضعفك



من المهم أن تركز على نقاط قوتك وتنسى نقاط ضعفك. لكن أحيانا لا يمكنك القيام بذلك، وهذا يحدث عندما تجد أن نقطة الضعف هذه تمثل عقبة كبيرة فى طريق نجاحك بمجال معين. بغض النظر عن مجال عملك عادة ما تكون هناك معايير أساسية يجب أن تنطبق عليك. بمعنى، إذا كنت تشعر بأنك ستموت إن لم تصبح جراحا، لكنك تصاب بدوار عند رؤية الدم، فهذا يعنى أن مرضاك هم من سيموتون فى النهاية. إذن، كيف ستتعامل مع نقاط الضعف التى تمثل عقبة فى طريق نجاحك؟ يبدو أن الناجحين لديهم إستراتيجيتان:

١. **التعامل مع نقطة الضعف ومحاولة التغلب عليها.** أخبرنى رئيس بى. سى. إى. "جين مونتى" بأنه لديه نقطة ضعف تتمثل فى أنه لا يجيد الخطابة العامة: "عادة ما كنت أكره الوقوف والتحدث أمام الناس، لكن إذا ما أردت رئاسة شركة ما فسيتحتم عليك أن تقدر على التحدث أمام الجمهور. لذلك لم يكن أمامى خيار آخر. لقد كانت نقطة ضعف ولقد بذلت أقصى جهد كى أتغلب عليها". لقد شاهدت جين وهو يلقى خطبا رائعة أمام الآلاف، مما يعنى أنه تغلب على نقطة ضعفه، بل وحولها إلى نقطة قوة.

٢. **استعن بمصادر خارجية للتغلب على نقطة ضعفك.** تتمثل الإستراتيجية الثانية فى استعارة الحيلة التى يلجأ إليها عالم الشركات. على سبيل المثال: الشركة التى تجيد تطوير المنتجات، لكنها تعانى من مشاكل فى عملية

www.ibtesama.com/vb

التصنيع، غالبا ما تستعين بمصادر خارجية، حيث تستعين بشركة أخرى للقيام بعملية التصنيع نيابة عنها. يقدم الناجحون على القيام بالأمر نفسه. أخبرنى "**بول روان**"، أحد مؤسسى شركة آمبرا، أن نقطة قوته تتمثل فى مجال الإبداع، لكنه يعانى من نقطة ضعف تتعلق بأداء الأعمال التجارية، لذلك استعان بمن يقوم بذلك: "أنا مجرد فنان موهوب، وسريعا ما أدركت حاجتى إلى شركاء يتصفون بمزيد من النظام ولديهم خبرة فى مجال الأعمال التجارية، لذلك استعنت من البداية بشركاء يقومون بهذه المهام". أخبرتنى "**لاكشمى براتورى**"، مديرة أميريكان إنديا فونديشين، أنها قد استعانت بمصادر خارجية لتتغلب على نقطة ضعفها فى مجال العمليات التجارية: "وفر لى شخص لديه خبرة فى مجال العمليات التجارية وسترى كيف سأحطم الجبال. إننى بارعة فى عملية التخطيط، لكن لتنفيذ خططى أحتاج حقا إلى شخص لديه خبرة فى ذلك. ولقد استغرقت بعض الوقت لإدراك ذلك". لقد استعان "**بيل لو**"، المدير التنفيذى لشركة أوديو كويست، أيضا بمصادر خارجية للتغلب على نقطة ضعفه فى مجال الإدارة: "لست مديرا جيدا، لذلك عينت رئيسا للمؤسسة لديه مزيد من الخبرة فيما يتعلق بوضع هيكل إدارى لها".

إذا كان باستطاعتك العثور على شخص يوجد بينك وبينه تناقض فيما يتعلق بنقاط الضعف ونقاط القوة، فهذا يعنى أن كل واحد منكما سيكمل الآخر ويعوض نقطة ضعفه. لدىَّ قائمة طويلة بأسماء الثنائيات المشهورة التى تعتبر مثالا نرى فيه أن نقاط قوة الفرد الواحد قد عوضت نقاط ضعف الطرف الآخر، من بين هؤلاء عضوا فريق البيتلز "**بول ماكارتنى**" و"**جون لينون**"، مؤسسا ميكروسوفت "**بيل جيتس**" و "**ستيف بالمر**"، الساحران "**سيجفرايد**" و "**روى**"، و"**بين**" و "**جيرى**" مؤسسا شركة الآيس كريم التى تحمل اسمهما. حينما تحدثت مع "**بين كوهين**" أخبرنى أنه قد اندمج مع "جيرى" لأن كل واحد منهما لديه نقاط قوة مختلفة: "يتمتع "جيرى" بخبرة فيما يتعلق بالإنتاج، كما أنه أكثر منطقية منى، أما أنا فأمثل الجانب الإبداعى. لذلك تولى "جيرى" مهمة الإنتاج وتوليت أنا مهمة البيع والتسويق. فهو لم يكن لديه رغبة فى القيام بما كنت أقوم به، وأنا لم يكن لدىَّ رغبة فى

www.ibtesama.com/vb

القيام بما كان يقوم به".

لذلك عليك أن تعثر على شخص يجيد القيام بما لا تجيد أنت القيام به والعكس. ثم ركز تماما على نقاط قوتك. الآن اعذرونى؛ فأنا سأذهب لأركز على نقاط قوتى الحقيقية – تناول الكثير من آيس كريم بين و جيرى.

أعتقد أنه كى تحرز نجاحا بحياتك عليك أن تحيط نفسك بأشخاص يمكنهم العناية بنقاط ضعفك.

واين شورمان رئيس أوديو أدفايزور

سر نجاحى العظيم هو أن شريكى فى العمل قد تولى مهمة الإنتاج بينما توليت أنا مهمة التسويق والتمويل، وذلك لأننا نختلف فيما بيننا فيما يتعلق بنقاط القوة. فالتناقض بيننا أشبه بالتناقض بين اللونين الأبيض والأسود.

دونالد زيرالدو مؤسس إنيسكيلين واينز.

www.ibtesama.com/vb

خطة عملى المتمثلة فى كلمة واحدة



يرغب الناجحون فى مواصلة تطوير أنفسهم وعملهم، وأعتقد أننى لست استثناءا لهذه القاعدة؛ حيث أشعر بضيق شديد إذا ما رأيت أن شيئًا ما أقوم به ليس جيدا بما يكفى. لقد أعدت كتابة كل صفحة بهذا الكتاب وأعدت رسم كل صورة عشرات المرات فى محاولة لتحسين العمل. هكذا قضيت ساعات أبحث وأفتش فى معلوماتى كى أعثر على اقتباس يوضح الفكرة ولو بقدر ضئيل. هناك أشخاص فى مكتبى تتمثل وظيفتهم فى محاولة منعى من القيام بأى تغييرات. فهم دائما ما يقولون: "إنه جيد بما يكفى. توقف عن إعادة الكتابة وإلا لن يخرج الكتاب قط للنور". عذرا، لكننى لا أستطيع التوقف.

أعترف أننى لم تكن لدىَّ دوما هذه الرغبة فى تطوير الأشياء وجعلها أفضل. أتذكر أن إحدى المهام التى أسندت إلىَّ فى الجامعة كانت مهمة تصميم تمثال من الورق. بالطبع كان لدىَّ ما هو أهم، كتكوين صداقات والاندماج مع الآخرين، من ثم قمت بسرعة بإعداد التصميم وتركته على مكتب الأستاذ

www.ibtesama.com/vb

الجامعى. بينى وبين نفسى كنت أعرف أن التصميم لم يكن جيدًا، لكننى تمنيت أن يؤدى الغرض. فى اليوم التالى، بينما كنت أمر بخزانة المعروضات التى تعرض أفضل أعمال الطلبة، توقفت فى ذهول. لقد كان تصميمى ضمن المعروضات! حينها وقفت وأخذت أفكر: "يا إلهى! ربما لم يكن رديئا للغاية كما ظننت". فى هذه اللحظة ظهر زملائى الذين كادوا يموتون من كثرة الضحك - لقد سرقوا مفتاح خزانة المعروضات ووضعوا تصميمى الحقير بها بجانب التصميمات الرائعة. شعرت حينها بالخزى، لكنها كانت لحظة فاصلة فى حياتى حيث قلت لنفسى: "لن أقدم أبدا بعد ذلك على تقديم شىء بمستوى الرداءة هذا". فالخوف من سخرية الآخرين يعتبر دافعا قويا.

منذ هذه اللحظة وأنا أحاول دوما أن أقوم بعمل جيد. وكلمة "عمل" هى الكلمة المحورية لأننى يجب علىَّ بذل قصارى جهدى كى أرتقى بمشروعاتى من المستوى المتوسط إلى المستوى العالى. لكننى تحسنت تدريجيا مع مرور الوقت، وعندما ظهرت فرصة جديدة للمنافسة على إعداد أفضل تمثال فاز تصميمى بالمركز الأول ووضع، عن جدارة، بخزانة المعروضات.

فجأة اكتشفت بعض فوائد القيام بعمل جيد، كالرضا الداخلى والشعور بقيمة الذات. وكانت هناك أيضا مكافآت على المستوى الخارجى تمثلت فى أن الشخص الذى ضحك علىَّ من قبل أتى هذه المرة ليعبر عن إعجابه الشديد بالعمل الذى قمت به - فجأة أصبحت أحظى بقدر من الاحترام، واكتشفت أيضا أنك إذا قمت بعمل جيد فسيعود ذلك عليك بالنفع. هكذا، وبدلا من التوسل لأحد كى يمنحنى وظيفة فى العطلة الصيفية تلقيت عرضا بالعمل بأحد الأماكن. لذا دعونا نعد تقييم الأمور ... عندما قمت بعمل سيئ سخر منى الجميع وضحكوا علىَّ. وعندما قمت بعمل جيد شعرت بالرضا وبمدى مصداقيتى وفزت باحترام الآخرين ودعمهم، هذا بالإضافة إلى وظيفة وأموال. حسنا لقد اقتنعت بقيمة المحاولة المستمرة لتطوير العمل وجعله أفضل.

منذ ذلك الحين أصبح تطوير ذاتى وعملى هو هدفى الأساسى. فبغض النظر عن نوع العمل المكلف به أحاول دوما أن أنجزه على أتم وجه. عندما بدأت

www.ibtesama.com/vb

تأسيس شركتى، لم يكن لدىَّ أية أهداف عظيمة أو رؤى. لم يكن لدىَّ حتى خطة عمل. انتظر، هذا ليس صحيحا. إليك خطة عملى ملخصة فى كلمة واحدة: التطور. عندما يقدم لنا العملاء مشروعا، نبذل قصارى جهدنا ونكرس كل طاقتنا للقيام بعمل جيد وتطويره باستمرار. لقد عرفنا أننا إذا قمنا بذلك ستنهال علينا أشياء أخرى كالنجاح والمكافآت والشكر والتقدير والمال - وبالفعل حدث ذلك.

لذلك يمكننى القول إنه عندما تجلس لرسم خطة عمل حياتك الخاصة فكر فى وضع تلك الكلمة على الغلاف - التطور.

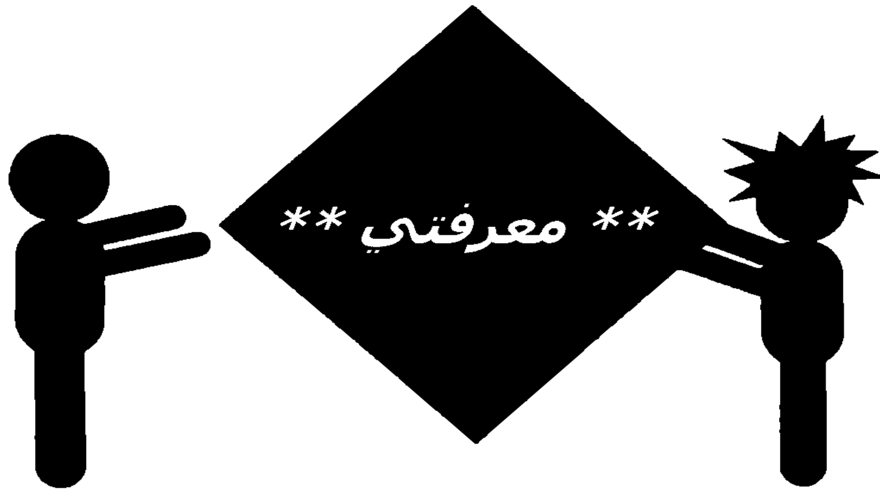
www.ibtesama.com/vb

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

٧. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

خدمة الآخرين

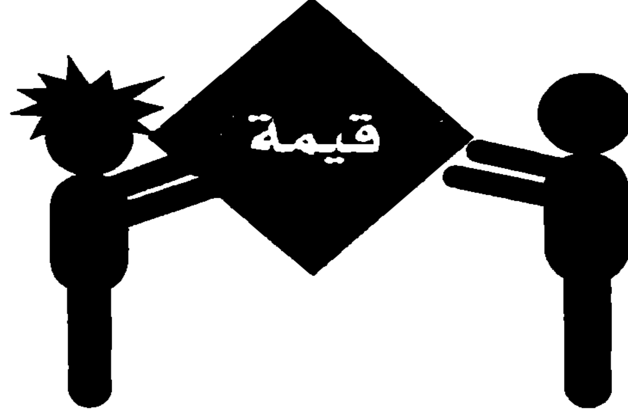


www.ibtesama.com/vb

٧. خدمة الآخرين

www.ibtesama.com/vb

اخدم الآخرين



السمة السابعة التى يتقاسمها الناجحون هى أنهم يخدمون الآخرين ويقدمون لهم شيئا ذا قيمة. منذ بداية حديثى وحتى الآن وأنا أسلط الضوء على الجانب الداخلى لكل فرد منا، فلقد أسهبت فى الحديث عن "الشخصية" الكامنة بداخل كل فرد منا، سواء قصد به بحث الفرد عما يحب أو عمله بكد أو تركيزه أو دفع نفسه أو تطوير ذاته. لكن النجاح لا يقتصر على فرد بعينه، أى أنت وحدك، لذلك رأيت أنه قد حان الوقت كى أنتقل لنقطة جديدة وأنظر للخارج، لأن إدراك النجاح وتكوين الثروة يتعلق بخدمة الآخرين.

إليك الحقيقة المرة: الناس لا يهتمون بمن "أنا"، فكل ما يهمهم هو كيف يمكننى حل مشاكلهم، أو إصلاح أدواتهم المنزلية، أو علاج أمراضهم، أو إضحاكهم، إبكاؤهم، أو إسعادهم، أو التسبب فى خسارتهم أو فوزهم، أو تزويدهم بالمعلومات، أو الإلهام، أو مساعدتهم أو الإنصات إليهم، أو ملء معدتهم أو عقولهم أو أرواحهم، أو ملء أى فراغ بحياتهم. بمعنى، أن كل ما يهم الناس هو أن أقدم لهم شيئا ذا قيمة يساعدهم بطريقة أو بشكل ما.

غالبا ما يساء فهم كلمة "خدمة". ربما يكون ذلك نظرا لأن العاملين بأى مطعم يقولون: "مرحبا، أنا "بوبى" وأنا بخدمتك". بعد ذلك متى احتجت إلى شىء ما، لا يمكن العثور على "بوبى". وعندما أقول كلمة "خدمة"، يظن

www.ibtesama.com/vb

العديد من الناس أننى أقصد العمل الخيرى أو الإحسان، على سبيل المثال الأم "تريزا" التى تخدم الفقراء. بالطبع يعد العمل الخيرى أمرا غاية فى الأهمية، لكنه يمثل جانبًا واحدًا من جوانب خدمة الآخرين. فكما سترى على مدار هذا الفصل فإن خدمة الآخرين هى الطريقة التى يجمع بها الناس ثرواتهم.

المقصود بكلمة خدمة هنا التفكير فى الآخرين، والعمل نيابة عنهم، وتقديم شىء يرغبون فيه أو يحتاجون إليه - شىء ذى قيمة، سواء كان خدمة أو منتجا أو خبرة أو رأيًا. فالخدمة هنا تعنى القيام بما هو متوقع منك والالتزام بوعودك للآخرين، وبغض النظر عن مجال عملك، تعد خدمة الآخرين. طريقة فعالة لتحقيق النجاح. أخبرنى "**إيزادور شارب**" المدير التنفيذى لفنادق فورسيزونز أن خدمة الآخرين هى الشىء الذى مكنه من بلوغ القمة: "خدمة الآخرين هى الشىء الذى مكن الشركة من الاتجاه نحو المسار الصحيح - فكرة التصرف كمضيف وبأسلوب ودود ومهذب، إلى جانب تقديم خدمة العملاء". لقد تمكن "**نوربرت فريشكورن**" من تأسيس شركة ناجحة تعمل بمجال معدات المؤثرات السمعية والبصرية عن طريق تقديم الخدمة المثلى للعملاء: "إننى أؤمن بمسألة خدمة الآخرين؛ فمهمتنا هى تقديم المساعدة لعملائنا".

ظل المستكشف "**كريس كيلهام**" يجوب العالم لدراسة استخدامات الشعوب للنباتات الطبية، ولقد صرح قائلا: "الأمر كله يتعلق بخدمة الآخرين. فأنا أجوب العالم من أجل خدمة البشرية؛ حيث أود أن أقدم للناس علاجا آمنا يساعدهم فى مشاكلهم الصحية، كما أخدم البيئة من خلال بذل الجهود لحمايتها، إلى جانب خدمة الشعوب المحلية هناك. فأنا منهمك تماما فى مسألة خدمة الآخرين. هذا هو كل ما فى الأمر، وهذا هو الحافز الذى يدفعنى". كما يعد هذا الأمر حافزا لـ "**إيف إينسلر**" أيضا، الكاتبة التى حصلت على العديد من الجوائز، حيث صرحت قائلة: "أعتقد أن النجاح يعنى رؤيتك لحياتك على أنها فترة مخصصة لخدمة الآخرين. فما من هدف آخر لحياتنا. وأنا شخصيا لا أهتم بأى شىء عدا ذلك".

www.ibtesama.com/vb

كما سترى بهذا الفصل، ينجح الناس من خلال خدمة الآخرين بطريقة ما أو بشكل ما. لذلك فإن أهم سؤالين بهذا الصدد هما: ١) من تخدم؟ و٢) ما **القيمة** التى تقدمها لهم؟

إننى أقدم خدمة للآخرين، وتتمثل هذه الخدمة فى تزويدهم بالملابس.

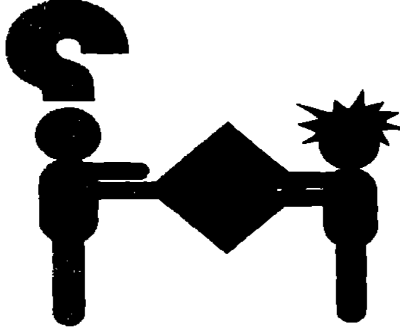
ألكسندر ماكوين مصمم أزياء مشهور

أعتقد أننى خُلقت لخدمة الآخرين؛ حيث أعمل وسيطة لنقل المعومات والأفكار وتحويلها إلى ثقافة شعبية.

بولا سيلفر رئيسة شركة كولومبيا بيكتشرز ماركتينج

www.ibtesama.com/vb

من تخدم



مندوبو المبيعات	يخدمون	العملاء
المهنيون	يخدمون	العملاء
الأطباء	يخدمون	المرضى
العاملون بمجال الترفيه	يخدمون	الجمهور
المعلمون	يخدمون	الطلبة
الممثلون	يخدمون	المخرجين
السياسيون	يخدمون	الناخبين
الكتاب	يخدمون	القراء
الشرطة	تخدم	المواطنين

نحن جميعا نخدم شخصًا ما، إذن من ذا الذى تقوم بخدمته؟ إنه سؤال مهم للغاية، لأن النجاح فى أى مجال يعنى أن تعرف حقا الأشخاص الذين تخدمهم. فالنجاح فى مجال الأعمال التجارية يعتمد على خدمة العملاء، لهذا السبب صرح "**جاك ويلش**" المدير التنفيذى لمؤسسة جنرال إليكتريك قائلا: "نريد شركة لا تركز على أى شىء سوى خدمة العملاء".

أما المهنيون مثل المحاسبين والمحامين والمصممين والمهندسين المعماريين فهم يخدمون العملاء أو الموكلين. تقول المهندسة المعمارية "**سوزان روبتاش**": "إننا نبذل جهودنا بالتعاون مع العميل، وتمثل خدمة العمل أمرا أساسيا بالنسبة لنا. إذا لم نقدم للعميل الخدمة المناسبة والجيدة من وجهة نظره، فهذا يعنى أننا فشلنا، حتى وإن كنا نظن أن ما قدمناه له يعتبر أعظم فكرة بالعالم".

أما العاملون بمجال الترفيه فهم يخدمون جمهورهم. حدثنى "**مات جرونينج**" منتج مسلسل *عائلة سيمبسون* قائلا: "علاقتى بجمهورى هى أهم شىء بحياتى، فهم من يشاهد العرض، وهذه هى النقطة التى أضعها دائما نصب عينى". وكذلك نجد أن "**بارى فريدمان**" هو الآخر يضع الجمهور دائما نصب عينيه، فهو واحد من الثنائى الكوميدى الرائع راسبينى برازرز، وهو يقول: "نظل نفكر: "هل العرض جيد بالنسبة للجمهور؟ هل يستمتعون به؟ هل المال الذى دفعوه قد عاد عليهم بفائدة؟". هذا التوجه يضمن أن

www.ibtesama.com/vb

الجمهور سيحصل على فائدة مقابل ما دفعه من مال، وسيرغب فى مشاهدة **العرض** مرة أخرى.

أما "**ديف لافراى**"، الخبير بوكالة ناسا، فهو يرسل الآليين إلى المريخ، لكن خدمته فى الأساس موجهة لدافعى الضرائب على كوكب الأرض: "لقد اخترت العمل موظفًا لدى الحكومة الفيدرالية بوكالة ناسا بدلا من العمل متعهدًا يربح الكثير من الأموال. أظن أننى لدىَّ رغبة فى العمل من أجل الصالح العام وليس من أجل المال". ويقيِّم ديف مستوى خدمته من خلال هذا السؤال: "هل ساعدت على إمداد دافعى الضرائب الأمريكيين بمعلومات حديثة؟"

فى الواقع، نحن جميعا نخدم عددا كبيرا من العملاء، والنجاح يعنى فهم كل احتياجاتهم. تقول "**روندا كارنيجى**" مديرة الدعاية والإعلانات بمجلة ذا نيويوركر: "أخدم ناشر المجلة، بعد ذلك أضطر للتأكد من أننى أرتقى لمستوى توقعات القراء. كما أخدم أيضا كل المعلنين ويتحتم علىَّ إرضاؤهم - هكذا يتحتم علىَّ خدمة الكثيرين". وبالنسبة للرياضيين فهم يخدمون مدربيهم ومعجبيهم. صرحت "**إليزابيث مانلى**" - المتزلجة التى شاركت فى الألعاب الأوليمبية - بالآتى: "لم أرد أن أخيب أمل الآخرين؛ فأنا أرغب فى الفوز بالميداليات وفى جعل من حولى يفتخرون بى".

دائما ما كنت أظن أن التابعين يخدمون قادتهم، لكن "**جيل براوز**"، رائدة مجال تعليم التمريض، أخبرتنى أن العكس صحيح حيث قالت: "بصفتى قائدة الفريق تتمثل مهمتى فى خدمته؛ فمن الواجب علىَّ معرفة ما يحتاج إليه الفريق ومساعدته فى استغلال أقصى طاقاته الكامنة". وبالنسبة لرؤساء البلاد فهم بحاجة لخدمة الناخبين وإلا سيخسرون منصبهم فى الانتخابات القادمة. وهناك أيضا رؤساء الشركات - مثل "**بيل جيتس**" رئيس شركة ميكروسوفت - الذين دائما ما يكونون بحاجة لخدمة رؤساء مجلس الإدارة والمساهمين والموظفين والعملاء، وإلا سيتعرضون للكثير من المشاكل.

خدمة الآخرين تعتبر أمرا مهما للغاية لدرجة أن بعض الشركات تطلق على

نفسها مسمى شركات "خدمية". لكن دعونا نواجه الأمر، بغض النظر عن من أنت: إذا أردت النجاح بهذه الحياة ستحتاج للتفكير فى نفسك على أنك تقدم خدمة لشخص آخر. ترى، من تخدم؟

إذا كنت لا تخدم العميل، فمن الأفضل لك أن تخدمه.
كارل ألبرخت بليونير، ومؤسس سلسلة متاجر ألدى

القيادة تعنى الخدمة، لا أكثر ولا أقل.
أندريه مارلو كاتب وسياسى مشهور

www.ibtesama.com/vb

ما القيمة التى تقدمها؟



الناجحون يقدمون للآخرين شيئا ذا قيمة بالنسبة لهم. لذلك نحن هنا بصدد سؤال يطرح نفسه: ما القيمة التى تقدمها للآخرين؟

الخبراء لديهم قيمة. فلقد قضت **"مارثا ستيوارت"** سنوات عديدة كى تكتسب خبرتها فى مجال إدارة الشئون المنزلية، وخبرتها هذه تمثل قيمة كبيرة بالنسبة لملايين السيدات اللاتى يتلهفن لنصائح تساعدهن على إعداد منزل أفضل. تقول "مارثا": "أمد هؤلاء الأشخاص بمعلومات موثوق بها ومفيدة وبأفكار ومنتجات قيمة".

الفهم يمثل قيمة. يعمل **"هارى روزن"** بمجال بيع السترات، لكنه يقول إن القيمة التى جعلت من هارى روزن منز كلوذينج متجر تجزئة رئيسيًّا هى الفهم: "معادلتى الشخصية لإدراك النجاح تتمثل فى فهم العميل، والقدرة على التفاهم والتواصل مع كل عميل، وعرض الملابس التى تتناسب مع ذوق العملاء". يساعد **"آرثر بنجامين"**، أستاذ علم الرياضيات، طلابه على فهم علم الرياضيات: "أتقاضى راتبى مقابل شرح علم الرياضيات للطلبة. وأنا أحب القيام بهذه المهمة التى تمثل قيمة للآخرين. أنا محظوظ بوجودى فى مجتمع يقدر مسألة تدريس علم الرياضيات".

www.ibtesama.com/vb

المعلومات تمثل قيمة، ولا ينبغى عليك أن تعمل بمجال الأخبار والصحف كى تقدم تلك الخدمة. لقد سئم "**جيرى هايز**" طبيب العيون من عملية تكرار نفس المعلومات للمرضى، لذلك قام بكتابة هذه المعلومات وطبع بعض الكتيبات التى يستطيع إعطاءها للمرضى لقراءتها. فيما بعد بدأ الأطباء الآخرون يطلبون هذه الكتيبات، وفجأة أصبح لدى "جيرى" عمل جديد. فهو يقول: "لقد وجدت شيئا يمكننى بيعه لزملائى - شيئا يمدهم بقيمة إضافية".

الترفيه يمثل قيمة هو الآخر. فالناس يقدرون الروايات الجيدة أو الأفلام المثيرة التى تجعلهم دائما فى حالة ترقب، أو حتى التى تجعلهم يبكون. حدثنى أحد الأشخاص قائلا: "تكتب **دانيل ستيل** روايات بشعة. لا أدرى ما الذى يدفع الناس لقراءة روايات كهذه". حسنا، قد لا تناسب هذه الروايات جميع الأذواق، إلا أنها تقدم نوعًا من الترفيه لملايين الأشخاص، ولهذا السبب حققت رواياتهما مبيعات أعلى من أى مؤلف آخر على قيد الحياة.

حل المشكلات يمثل قيمة. مكافحو الحشرات يقدمون حلا لمشكلات الناس مع الفئران، وأطباء الأسنان يقدمون حلا لمشكلات أمراض الفم، وكلا الأمرين يمثل قيمة بالنسبة للناس (أتقدم بأسفى لمكافحى الحشرات لتشبيههم بأشخاص مثل أطباء الأسنان).

تقول "**نيز هاليت**"، المديرة التنفيذية لشركة سمارت ويرليس: "يكمن السر الحقيقى للنجاح فى العمل على تقديم شىء ما ذى قيمة. اذهب وابحث عن القيمة التى يمكنك تقديمها. كن مترقبا للعثور عليها وتقديمها كل يوم، لأن هذا هو سبيلك للتغلب على المنافسين". يمكننى إضافة أن تقديم القيمة هو الطريق للنجاح فى أى مجال، وليس فى مجال الأعمال التجارية فقط. لذلك لا تفكر قائلا: "ما الفائدة التى تعود علىَّ من ذلك؟"، وبدلا من ذلك فكر قائلا: "ما القيمة التى أقدمها للآخرين؟"؛ فكلما ارتفع مستوى القيمة التى تقدمها، ارتفع شأنك.

www.ibtesama.com/vb

عندما يكون لديك شيء لتقدمه للناس، وينظرون إليك على أنك خبير بمجالك، فجأة ستفكر قائلا: "لديَّ قيمة لأقدمها".

إيان كريج رئيس قطاع الاتصال اللاسلكي، شركة نورتيل

إذا كان بإستطاعتك تقديم قيمة للناس، فاعلم أنهم سيردون إليك هذه القيمة مرة أخرى؛ ذلك لأنك تقدم لهم شيئا يحتاجون إليه وسوف يستخدمونه.

جيري هايز طبيب العيون ومؤسس شركة هايز ماركيتينج

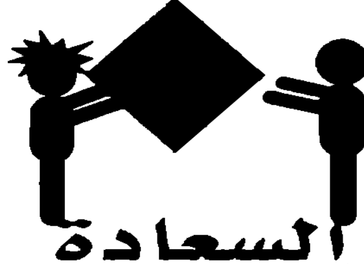
كافح، ليس من أجل النجاح، بل من أجل تقديم القيمة.

ألبرت أينشتاين أشهر فيزيائي بالعالم.

www.ibtesama.com/vb

خدمة الآخرين

ستعود عليك بالنفع



السعادة

الرضا

التقدير

المساعدة

الشكر

حياة مترفة

خدمة الآخرين تعد واحدة من أهم الأشياء التى يمكننا القيام بها كى ننجح، لكننا نعيش فى عالم يركز فيه كل فرد على نفسه - كل منا يقول "أنا، أنا، أنا". هكذا نجد أن معظمنا يركز على خدمة نفسه وليس الآخرين، لماذا إذن نشغل أنفسنا بمسألة مساعدة الناس من الأساس؟ هناك سببان لذلك: أولهما، يتمثل فى أن خدمة الآخرين سوف تمنحك حياة مترفة.

والحياة المترفة تعنى شعورك بالتقدير. كتب "ويليام جيمس" أحد رواد علم النفس الحديث قائلا: "أعمق أهداف الطبيعة البشرية هو الرغبة الملحّة فى الشعور بالتقدير"، ولكى تشعر بالتقدير عليك أن تقدم للآخرين شيئا ذا قيمة بالنسبة لهم. تقوم "إيلى ديفيس"، الوكيلة العقارية المشهورة، بعمل رائع من أجل عملائها الذين يبدون لها مدى تقديرهم: "أحب أن يشعر الناس بالسعادة بما أفعله من أجلهم. عندما يُحضر لك شخص باقة من الزهور - أو يرسل لك بطاقة يعبر فيها عن مدى سعادته - ويقول: "لقد قمت

www.ibtesama.com/vb

حقا بعمل رائع" فإن ذلك يمنحك شعورا طيبا".

السبب الثانى، أن خدمة الآخرين تعنى أيضا السعادة. يقول الطبيب "تشارلز الش. بور": "من يتلقى الخدمة لا يشعر بالسعادة، أما من يقدمها فيحظى بسعادة غامرة". يقول "دانيل شوارتز"، مؤسس شركة ديناميكا: "خدمة الآخرين تعود علىَّ بالنفع؛ فكلما شعرت بالفخر بما أقوم به لمجتمعى أو للعالم بأسره، زاد شعورى بالسعادة. فذلك يضفى معنى على حياتى". ولقد حدثنى "ليندساى شارب"، مدير أربعة متاحف بلندن، قائلا: "الأشخاص الذين يحصلون على أقصى متع الحياة هم هؤلاء الذين يؤمنون بأن ما يفعلونه سوف يحدث فارقا بحياة الآخرين، وسيساعدهم".

يرى الطبيب "ألبرت شوايتزر" أن السبيل الوحيد للشعور بالسعادة يتمثل فى خدمة الآخرين: "لا أعرف ماذا سيكون مصيركم، لكن هناك شيئًا واحدًا أعرفه: لن يشعر بالسعادة بينكم سوى من بحثوا ووجدوا طريقة لخدمة الاخرين".

الحياة المترفة تعنى الشكر؛ بمعنى أن الاعتراف بمدى الجهد الذى بذلته وشكرك عليه يرجح من مسألة وصولك للشهرة فى يوم ما. فنحن جميعا نرغب فى الشعور بأهميتنا بطريقة ما. يقول "شيرون نولاند"، أستاذ الجراحة بجامعة يال، إننا نرسم صورة أنفسنا من خلال خدمة الآخرين: "عملى كطبيب يعد امتيازا فى حد ذاته. وخدمة الآخرين هى أعظم امتياز بالحياة، لأنها تمنحك شعورا بقيمتك وصورة لذاتك، مما يمكنك من القيام بأشياء من أجل الآخرين. فالجائزة الحقيقية تتمثل فى خدمة الآخرين".

وهكذا، نرى أن المفارقة تكمن فى أنه من خلال خدمة الآخرين، ينتهى بنا المطاف بالحصول على مجموعة من الامتيازات، وكل ذلك يؤدى إلى عيش حياة مترفة. كما قال الشاعر "رالف والدو إمرسون": "من أعظم مكافآت هذه الحياة أنه ما من فرد يسعى بإخلاص لمساعدة غيره إلا واكتشف أنه بذلك يساعد نفسه أيضًا".

www.ibtesama.com/vb

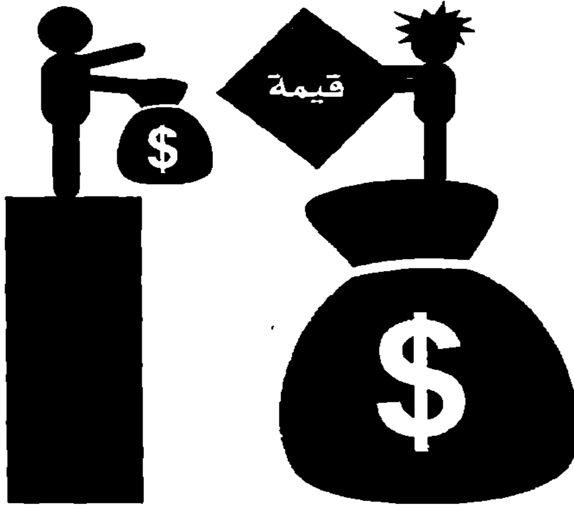
أعتقد أنه كلما زادت نسبة إسهاماتك ومساعدتك للآخرين، عاد ذلك عليك بمزيد من النفع.

دون جرين أحد المشاركين فى تأسيس شركة روتس كلوذينج

يمكنك الحصول على كل ما تريده بهذه الحياة، إذا قمت فقط بمساعدة عدد كاف من الأشخاص على تحقيق أمانيهم.

زيج زيجلر خطيب ومؤلف مشهور

www.ibtesama.com/vb



خدمة الآخرين هى الطريقة التى يجمع بها الناس ثرواتهم

هذه الأيام يبدو أن العديد من الناس مستغرقون فى خدمة أنفسهم بدلا من خدمة غيرهم. لذلك أرى أننى بحاجة لأن أقدم لك بعض عوامل التحفيز الإضافية كى ترغب فى خدمة الآخرين. أقصد، ماذا ستستفيد من جراء ذلك؟ لقد تحدثنا بالفعل عما تستفيده من خدمة الآخرين من أمور معنوية مثل السعادة والحياة المترفة. لكن ربما تكون تبحث عن أمور مادية - شىء يمكنك لمسه. حسنا، ماذا عن حقيبة مليئة بالنقود؟ ذلك لأن خدمة الآخرين هى الطريقة التى يجمع بها الناس ثرواتهم.

انظر إلى قائمة بأسماء مجموعة من البليونيرات وسترى أنهم أصبحوا أثرياء عن طريق خدمتهم للآخرين وإمدادهم بشىء ذى قيمة، سواء كنا نتحدث عن "بيل جيتس" - الذى يقدم لنا برامج الكمبيوتر التى نحتاج إليها - أو "سام والتون" - الذى يقدم لنا تخفيضات بشركة وول مارت. بعض الناس يصبحون بليونيرات عن طريق تقديم منتجات مخفضة السعر. يقدم "**إينجفار كامبراد**"، مؤسس شركة إيكيا، قطع أثاث ذات تصميم رائع وبسعر مخفض لملايين الأفراد. وهناك آخرون أصبحوا بليونيرات عن طريق تقديم منتجات عالية التكلفة، مثل "**مايكل ديل**" و "**لارى إليسون**"، واللذين يقدمان للناس أجهزة وبرامج كمبيوتر عالية السعر لكنها تمثل فى الوقت ذاته قيمة كبيرة بالنسبة للمستهلكين. وهناك "**مارثا ستيوارت**"، التى تقدم لربات المنازل خدمات فى صورة "معلومات مفيدة" و "أفكارًا قيمة"، مما

www.ibtesama.com/vb

جعلها أول بليونيرة عصامية بأمريكا.

هناك فكرة مغلوطة تقول إن معظم الناس يصبحون أثرياء عن طريق الاستثمار، لكن هذا ليس صحيحًا. فمن بين أشهر ١٠ بليونيرات، نجد أن "وارين بافيت" هو الوحيد الذى أصبح ثريا من خلال العمل فى مجال الاستثمار. وعلى عكس المستثمرين الهواة الذين يحاولون جمع المال بسرعة فى سوق الأوراق المالية، نجد أن الاستثمار هو عشقه وعمله، كما نجده يخدم مستثمريه ويقدم لهم عائدا كبيرا على أموالهم. لذلك يمكننا القول إنه أيضا قد كون ثروته من خلال خدمة الآخرين. الأمر نفسه ينطبق على البنوك. فالأشخاص الذين يُكونون الثروة هم أولئك الذين يمتلكون بنوكا ويقدمون خدمات لأصحاب رأس المال وليس أصحاب رأس المال أنفسهم. لا أقصد بذلك منعك من الاستثمار، عليك فقط ألا تتوقع كسب الثروة بهذه الطريقة. معظم الأثرياء يستثمرون أموالهم، لكن بعد تكوين جزء من الثروة بما يمكنهم من تحمل بعض الخسارة. وأنا عن نفسى أعمل بمجال الاستثمار ولكن على سبيل الهواية. ولقد خسرت الكثير من الأموال بسبب ذلك، لكننى قد ربحت الكثير من خلال خدمة الآخرين، مثلى مثل العديد من الأثرياء.

تكمن الحقيقة فى أنه بإمكانك أن تصبح مليونيرا فى أى مجال إذا عملت جيدا على خدمة الآخرين. هناك مليونيرات يعملون بمجال السمكرة، أو السجاد، أو التنظيف الجاف. قد تندهش إذا عرفت أن الزوجين اللذين يديران متجرك المحلى يعتبران من المليونيرات. وهما لم يجمعا ثروة عن طريق الفوز بمسابقة اليانصيب، بل عن طريق بيع ورق اليانصيب والطعام فى الوقت الذى تغلق فيه باقى المتاجر أبوابها. أوه، بالطبع هم لا يبدون كمليونيرات، لكن اعلم أنهم يقودون سيارات متهالكة ويرتدون ثيابا عادية، لأنك إذا عرفت أنهم مليونيرات ستقول: "لن أتسوق منْ هنا. إنهم أغنى منى!".

كنت أناقش هذه المسألة مع "سيث جودن" الكاتب الذى تحقق كتبه أعلى المبيعات، ولقد وافقنى الرأى حيث قال: " أنت لا تصبح مليونيرا بدون خدمة الآخرين، بمعنى أنه بإمكاننا أن نشتكى من "بيل جيتس" كما نريد، ولكن إذا

www.ibtesama.com/vb

ما أتى وقت وشعرنا أننا لسنا بحاجة للمنتجات التى يقدمها ، حينها سيفشل بعمله. تتمثل الحقيقة فى أن من أدركوا النجاح هم أشخاص يلبون احتياجات غيرهم".

لذلك استغل الوقت الذى قد تقضيه فى الاستثمار فى خدمة الآخرين وإمدادهم بشىء ذى قيمة. هكذا ستصبح ثريا. بمعنى: دعك من التركيز على جمع الأموال وركز على خدمة الآخرين.

كافح من أجل تقديم خدمة جيدة يريدها الناس، واعلم أن المال سيأتى فيما بعد.

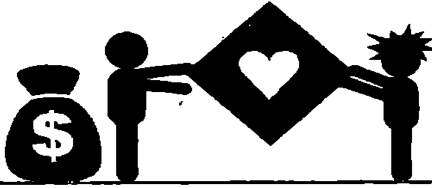
فرانسوا بارنتو، واحد من أفضل المحللين المستقلين بـ وول ستريت

www.ibtesama.com/vb

معادلة تكوين الثروة



١. اعمل ما **تحب**



٢. **قدم** للآخرين ما يحبونه



٣. احصل على **المال** كعائد

فى الفصل الأول تحدثت عن حب العمل وقلت لك: "اعمل ما تحب فسوف يأتى المال فيما بعد"، وهذا صحيح، لكن لكى تجنى الكثير من الأموال لا يمكنك الاكتفاء بعمل ما تحب - بل ستحتاج أيضا لخدمة الآخرين وإمدادهم بشىء يحبونه. ففى النهاية، ستجد أن الآخرين هم من يدفعون لك المال مقابل خدمة ما تقدمها إليهم، وكلما زاد حبهم لتلك الخدمة، زاد استعدادهم لدفع المال. لذلك إليك هذه المعادلة البسيطة المكونة من ٣ خطوات، والتى ستمكنك من تكوين الثروة:

حب العمل + خدمة الآخرين = المال. ١) اعمل ما تحب. ٢) قدم للآخرين ما يحبونه. ٣) احصل على المال كعائد.

لقد أحب **"بيل جيتس"** الكمبيوتر وبرامج الحاسب الآلى، لكن هناك العديد من الأشخاص الذين يحبون الحاسب الآلى لكنهم ليسوا أثرياء. الفرق بين بيل وهؤلاء هو أنه لم يكتف بخدمة نفسه، بل عمل على خدمة الآخرين وإمدادهم ببرامج الحاسب التى يحبونها أو يحتاجون إليها، وحصل فى المقابل على

www.ibtesama.com/vb

قدر كاف من المال جعله أغنى رجل بالعالم. وبالنسبة لـ "أوبرا" فهى تحب الحديث والنقاش، لكن هناك أشخاصًا كثيرين يحبون ذلك، حتى وإن لم يكن لديهم شيء يتحدثون بشأنه، ورغم ذلك فهم ليسوا أثرياء. الفرق بين أوبرا وهؤلاء هو أنها تتحدث فى موضوعات يرغب الآخرون فى سماعها، كما أنها تناقش تلك الموضوعات بأسلوب شيق يجعل الشاهد يتفاعل معها، وهذا ما جعلها بليونيرة. أما "جيه. كى. رولينج" فلقد بدأت من الصفر، وكان رأسمالها الوحيد هو حبها للعمل. لكنها لم تكتب لنفسها فقط، بل لـ هارى بوتر الكامن بداخل كل فرد منا. لذلك يحب الأطفال قراءة كتبها مثلما تحب هى كتابتها، وهذا ما جعلها أثرى سيدة ببريطانيا.

كفى حديث عن المشاهير. اعلم أن هذه المعادلة ذات الخطوات الثلاث تنطبق على الناس فى مختلف المجالات. يقوم "نوربرت فريشكورن" بتنظيم الاحتفالات لصالح الشركات مثل الاجتماعات السنوية، وهو يقول: "أحب ما أقوم به وأنا أعمل كى أقدم لعملائى حدثا رائعا. إذا ما قمت بعمل جيد فإنهم يقدمون لى إكراميات كبيرة، ثم يعودون مرة ثانية ويقدمون لى مزيدًا من الإكراميات". وهذه المعادلة يمكن تطبيقها فى مجال الطب؛ حيث يكسب الأطباء مبالغ لا بأس بها من خلال أداء العمل الذى يحبونه وإمدادنا بما نحب - الصحة. حدثنى الجراح "دوجلاس دورنر" قائلا: "مازلت حتى يومنا هذا أحب الاستيقاظ مبكرا والذهاب لأداء عملى؛ فهذا يمنحنى شعورا بالرضا. كما أن المجتمع يقدر ما نقوم به من عمل من أجل كسب الرزق. هكذا يمكننى القول إن الأطباء والجراحين يحصلون على مقابل لما يقدمونه من خدمات".

قمت بإعداد ملخص لهذا الكتاب وأعطيته لواحد من الكتاب الذين أعرفهم، وبعد قراءته له قال لى: "لم أستطع قط معرفة سبب عدم كسب الكثير من الأموال من جراء عملى ككاتب، لكننى الآن أدركت السبب. أحب الكتابة وأتحلى بكل الصفات التى قلت إنها تؤدى إلى النجاح، باستثناء صفة واحدة، ألا وهى أننى لا أخدم الآخرين؛ فأنا أكتب لنفسى وحسب". لقد كان محقا؛ فقد كنت ألاحظ أن كتاباته تقتصر على موضوع واحد يفضله، لكنه كان

www.ibtesama.com/vb

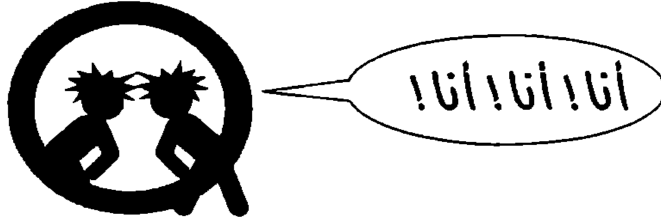
موضوعا لا يمثل أهمية بالنسبة للعديد من الأفراد. فما الذى سيدفعهم إذن لأنفاق أموالهم التى اكتسبوها بشق الأنفس فى شراء كتبه؟ لا أعنى بكلامى هذا أننا جميعا علينا أن نكون أثرياء؛ فهذا الكاتب يعمل ما يحب وهو يشعر بالرضا من جراء ذلك. لكنه فى الوقت ذاته يشعر بأن شيئًا ما مختفيًا من حياته، ألا وهو المال!

لذلك عليك أن تتبع هذه المعادلة ذات الخطوات الثلاث. اعمل ما تحب لكن حاول أن تطور من عملك بحيث تقدم شيئا يحبه الآخرون. عندئذ ستحصل على أفضل النتائج فى كل من عالم الحب وعالم المال.

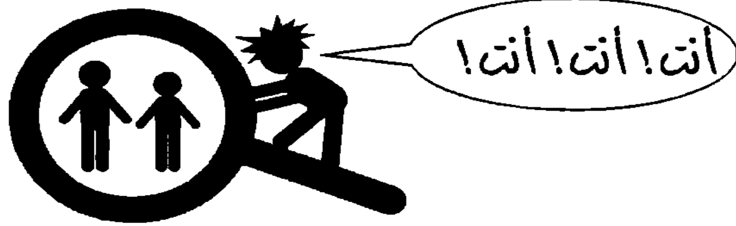
> **وفِّق بين ما تحب عمله وبين ما يريده الناس؛ فالمكافآت المالية هى نتيجة القيام بذلك.**
>
> *أنتونى تيان شريك رئيسى، ذا بارثنون جروب*

www.ibtesama.com/vb

دعك من التفكير فى نفسك



ركز على الأشخاص الذين تخدمهم



خدمة الآخرين تؤدى إلى حياة مترفة وإلى الثراء. لذلك ستجد أن الصفحات القليلة التالية تقدم بعض النصائح حول كيفية تقديم خدمة أفضل. أول طريقة تتمثل فى التوقف عن التفكير فى نفسك والتركيز على الأشخاص الذين تخدمهم.

لم يتمكن "إيزادور شارب" من تطوير فنادق الفورسيزونز لتصبح واحدة من أشهر الفنادق بالعالم من خلال تفكيره فى نفسه. فلقد حدثنى قائلا: "عليك دوما أن تقدم للعملاء ما يريدون وليس ما تريده أنت". حتى عندما يجرى مفاوضات على أعلى مستوى، فإنه يركز على الطرف الآخر: "فى أية مفاوضة عليك دوما أن تسعى لفهم احتياجات الطرف الآخر. أعتقد أنك بحاجة حقا لوضع نفسك مكانه والتساؤل: كيف يمكننى تلبية احتياجات هذا الشخص واحتياجاتى فى الوقت ذاته؟".

سواء كنا نتحدث عن فندق كبير أو موقع إلكترونى صغير، من المفيد أن تفكر فى الطرف الثانى. يقول مصمم شبكات الإنترنت **"جاكوب نيلسون"**: عندما يطلب منى الناس نصائح من أجل تصميم موقع إلكترونى جيد أقول لهم: "تذكروا أنكم لا تصممونه من أجل أنفسكم، بل من أجل أفراد آخرين. ماذا

www.ibtesama.com/vb

سيكون رأى الآخرين فيه؟" .

بالطبع سنمر دوما بفترات نلقى فيها نظرة عميقة داخل أنفسنا ونظل نفتش فى أعماق نفوسنا. أخذ "**سام سوليفان**" يفكر فى نفسه كثيرا بعدما تعرض لحادث تزلج تسبب فى إصابته بشلل رباعى. لكن عندما بدأ التفكير فى الآخرين تغيرت حياته وانقلبت رأسا على عقب وانتخب عمدة لمدينة فانكوفر، وهو يقول: "لم يعد الأمر مقصورًا على التفكير فى نفسى؛ فقد أصبحت أفكر قائلا: "ما هى القيمة التى يمكننى تقديمها للآخرين؟".

وهناك "**بيل روجرز**" الذى صب تركيزه على التفكير فى العملاء وليس فى نفسه، مما ساعده هو وشركته، شركة بى آر سى إيماجينيشن آرتس، على صنع بعض أفضل الألعاب التى تجذب المشاهدين والمستخدمة فى المتاحف والملاهى. ولقد أخبرنى "بوب" أن أول سؤال يطرحه على عملائه هو: "ماذا تريد؟ لا تعبأ بما أريده أنا؟ كل هدفى هو أن أحقق لك ما تتمناه".

لكن، انتظر دقيقة! الفنانون يرسمون لأنفسهم وحسب، أليس كذلك؟ حسنا، حدثنى "**كين دانبى**" أحد أشهر الفنانين الواقعيين بالعالم قائلا: "هذه مجرد خرافات؛ فالفنانون يحاولون التواصل مع الآخرين. إلى أى مدى كنت سأستمر فى الرسم لو كنت معزولا وحدى فى جزيرة مهجورة؟ لا أظن أننى كنت سأستمر لفترة طويلة. فدوافعى كانت ستتلاشى سريعا". ولقد تحدث "**كوينسى جونز**" المنتج الموسيقى الأسطورى، فى هذا الصدد بمزيد من الوضوح والصراحة، حيث قال: "أى فنان يقول "سوف أكتب وأعزف ما أريد، ولا يهمنى ما إذا كان هناك أحد يعجبه ذلك أم لا" يُعد مجرد نكرة".

نعم فالموسيقيون الناجحون، أمثال كوينسى، يمارسون عملهم من أجل خدمة جمهورهم، لذلك أرى أن أغنية "لقد فعلتها بطريقتى" كان من المفترض أن تسمى "لقد فعلتها بطريقتهم" . هيا، دعونا نغن جميعا أغنيتنا الجديدة. لكن مهلًا لحظة: أرى أنه من الأفضل أن تغنوا وحدكم! حسنا، سأخبركم بما أريد قوله. أقصد بحديثى هذا إذا كنت تريد أن تنجح، من الأفضل أن تنشغل بخدمة الآخرين، بدلا من التركيز على خدمة نفسك.

www.ibtesama.com/vb

لا أقـدم عرضـا تقديميا يدور حول أفـكارى ومعتقداتى، بل حول ما يـرغب الجمهور فى معرفته.

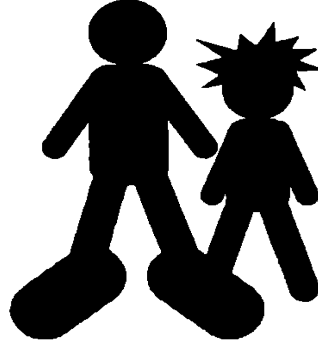
جـون كالدويـل رئيـس، والمديـر التنفيـذى لشركـة سـى إيـه إى

أفضـل طلبـة لـدىَّ هـم هـؤلاء الذين يشعـرون بـأن الحياة ليسـت مقصورة عليهم وحدهـم. وأفضل طالب هو الذى لا يقلق كثيرا بشأن نفسه.

دوجلاس جاكوبز رجل دين وأستاذ جامعى

www.ibtesama.com/vb

ضع نفسك
مكان الطرف الآخر



النجاح يعنى التركيز على الأشخاص الذين تخدمهم، والناس يختلفون فيما بينهم فى كيفية القيام بذلك. فالبعض يقول: "ضع نفسك مكان الطرف الآخر"، أو "حاول أن تفهم وجهة نظر الطرف الآخر". من المهم أيضا أن "تستمتع إلى الناس الذين تخدمهم". على مدار الصفحات القليلة التالية سنتحدث عن هذه الطرق كى تعرف أيها أنسب بالنسبة لك.

دعنا نبدأ بـ "ضع نفسك مكان الطرف الآخر". حدثتنى "**نانسى جرين**" قائلة: "وضع نفسك مكان الطرف الآخر هو سر الحياة؛ فمهامى الوظيفية تتمثل فى العمل على إيجاد حلول لمشكلات الآخرين، مما يحتم علىَّ وضع نفسى مكانهم وإلا لن أقدم حلولا ناجحة". إن قدرتها على القيام بذلك قد أدت إلى نجاح شركتها - دونوفان آند جرين للتسويق والعلامات التجارية - نجاحًا ساحقا.

عندما سألت "**بن كوهين**"، أحد المشاركين فى تأسيس شركة بن وجيرى للآيس كريم، عما أدى إلى نجاحه قال: "أعتقد أننى أجيد وضع نفسى مكان عملائى"؛ فهو يحاول أن يقدم لهم النكهات الرائعة التى يفضلونها.

أخبرنى "**إيزادور شارب**" مؤسس فنادق الفور سيزونز أن وضع نفسه مكان عملائه جعل له السبق فى الكثير من الأمور: "قمنا بالعديد من الأمور ليس بناء على تفكيرنا كمديرى فنادق ولكن بناء على تفكيرنا بعد وضع أنفسنا

www.ibtesama.com/vb

مكان العميل. لقد كنا أول من وضع برنس الحمام بغرف الفنادق، وأول من وضع الشامبو، وقطع صابون أكبر، ومناشف كبيرة وناعمة. كل هذا نتيجة للتفكير قائلين: "هذا ما قد يحبه العميل".

وبالنسبة لمهنة الطب، نرى أن الأطباء دائما ما يشغلون أنفسهم بفحص أجسام مرضاهم، لكن الجراح "**دوجلاس دورنر**" أخبرنى أنه من المهم أيضا للطبيب أن يضع نفسه مكان مرضاه: "المريض يشعر بالتعب والخوف والفزع. وبصفتى جراحًا أرى أنه من الواجب علىَّ أن أضع نفسى مكانه بحيث أقدم له تفسيرا يسهل عليه فهمه - أرى أن هذا الأمر يمثل أهمية بالغة".

أخبرنى "**ديفيد زوسمان**"، رئيس منتدى السياسة العامة أن وضع نفسك مكان الطرف الآخر ليس مجرد تصرف لائق تقوم به، بل هو أمر مهم جدا لنجاحك: "أعرف العديد من الأشخاص الذين يتمتعون بذكاء شديد، لكنهم لم يُحدثوا أى تأثير بالعالم، فى حين أن غيرهم ممن يتمتعون بموهبة أقل قد استطاعوا القيام بذلك. وأرى أن سبب ذلك يرجع بدرجة كبيرة إلى أن الموهوبين يركزون على أنفسهم، فى حين أن النجاح يتطلب وضع نفسك مكان الطرف الآخر. من وجهة نظرى أن الناجحين دائما ما يقولون: "يا إلهى، نعم يمكننى فهم موقفك". ويوافقه الرأى الموسيقار "**جارى بورتن**"، الحاصل على جائزة جرامى، حيث يقول: "أعرف موسيقيين موهوبين يفتقرون للقدرة على وضع أنفسهم مكان الطرف الآخر، مما جعلهم لا يحرزون نجاحا كبيرا".

لذلك، يمكننى القول إن النجاح يعتمد حقا على قدرتك على وضع نفسك مكان الطرف الآخر، أيا كان مجال عملك. نعم، أعلم أنه يكون من الصعب أحيانا القيام بذلك، لكنك إن لم تفعل ذلك ستتضاءل فرصك فى النجاح بدرجة كبيرة.

> **حتى بالنسبة للأشخاص الذين قد تختلف معهم بدرجة كبيرة، يتحتم عليك توسيع مداركك كى تتمكن من وضع نفسك مكانهم وفهم موقفهم.**
>
> *جيرالد دورنيل المدير التنفيذى، مؤسسة بروتيك للنشر*

www.ibtesama.com/vb

يجهل الكثيرون مدى أهمية وضع نفسك مكان الطرف الآخر. إلا أنه فى المجالات الخدمية مثل العلاقات العامة يتحتم عليك حقا أن تضع نفسك مكان عميلك.

جيسيكا سويتزر رئيسة شركة سويتزر كوميونيكيشن

www.ibtesama.com/vb

افهم وجهة نظر الطرف الآخر

هناك طريقة أخرى ستمكنك من تقديم خدمة أفضل، وهى أن ترى الأمور من وجهة نظر الطرف الآخر. أخبرنى الصحفى "**والت موسبيرج**" أن ذلك هو ما قد ساعده على النجاح فى كتابة عموده التكنولوجى الشهير بجريدة *وول ستريت جورنال*: "يمكننى دوما عرض الأمور من وجهة نظر الرجل العادى. إننى أتخيل القارئ وكأنه إنسان ذكى يفتقر للوقت أو الاهتمام الذى قد يدفعه لفهم طرق تشغيل أجهزة الحاسب هذه، لكنه يريد حقا الحصول بعض المعلومات". صرح "**راسيل كامبل**"، رئيس شركة "إيه بى إن أمور أسيت مانيجمنت" بكندا قائلا: "أعتقد أن مهارتى الأساسية تتمثل فى تعاملى مع الاخرين برقة. فأنت تحتاج للقدرة على التقرب من الطرف الآخر وفهم موقفه، ثم بناء جسر بينك وبينه".

أخبرنى "**إيان كريج**"، رئيس قطاع الاتصال اللاسلكى بشركة نورتيل ستوركس، بأنه ينظر لجميع الأمور من وجهة نظر عميله: "ما هى معاييره لنجاح عمله؟ هل هى ارتفاع سعر الأسهم، أم عدد العملاء الجدد، أم مدى سرعة انتشار وعمل شبكته؟ ثم أهيئ نفسى لمساعدته على النجاح". صرح "**جورد لوندز**" مؤسس شركة سليب كنترى بأنه يتبع المنهج نفسه فى مجال البيع بالتجزئة: "دائما ما أفكر فى الأمور من وجهة نظر العميل، كما أتخيل نوع التجارب التى مر بها. ثم أحاول تقديم منتج يجعل الحياة مثالية بالنسبة اله ويقدم حلا لجميع مشاكله".

رؤية الأمور من وجهة نظر الطرف الآخر لا يقصد بها البشر وحدهم.

www.ibtesama.com/vb

يقول "إيان ميلر" بطل قفز الحواجز: "يجب أن ترى الأمور من وجهة نظر الحصان أيضا! هذا هو السر". وهذه القدرة مكنته من حصد ألقاب بطولة كأس العالم فى قفز الحواجز عدة مرات على التوالى، ومن الفوز بالميدالية الفضية الأوليمبية.

لا أعرف الكثير عن الخيول، لكننى مررت بموقف تعلمت فيه رؤية الأمور من وجهة نظر القطة. كنت أعمل مساعدًا حديثًا فى ستوديو تصوير كبير وأسندت إلىَّ مهمة التقاط صورة لقطة من أجل وضعها على علبة طعام الحيوانات. وجدت القطة المناسبة، ثم أخذتها ووضعتها فى منتصف ستوديو التصوير الكبير، واستعددت لالتقاط أفضل صورة، إلا أن القطة اندفعت من أمامى بسرعة. هكذا وجدت نفسى أطاردها فى جنون بأرجاء الأستوديو متسببا فى تحطيم الأضواء، إضافة إلى تسللى أسفل الطاولات فى محاولة لالتقاط الصورة، كما لو كنت ذئبًا يطارد طائر الوقواق. حينها شعرت أننى على استعداد لضرب هذه القطة بالرصاص وليس لتصويرها، إلا أن واحدا من المصورين المحترفين القدامى استدعانى وقال لى: "انظر للأمر من وجهة نظر القطة". فقلت "ماذا؟" فقال: "لو حدث وزج بك فى هذا المكان الغريب بكل ما فيه من فوضى، ألن تشعر بالتوتر؟".

لذلك أخرجت كل من بالاستوديو، وأغلقت الأنوار، وهكذا عم الهدوء، ثم وضعت طبقاً به طعام القطط. وفى غضون دقائق قليلة التهمت القطة الطعام ولعقت مخالبها وحصلت أنا على صورة رائعة. العبرة من هذه القصة هى: إذا أردت تحقيق أهدافك، عليك برؤية الأمور من وجهة نظر الطرف الآخر.

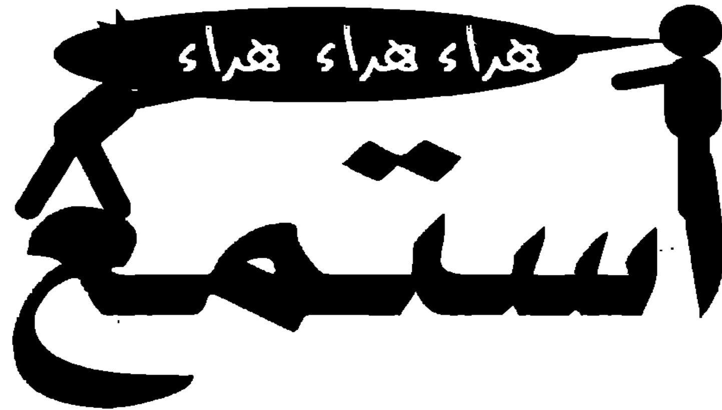
انظر لمنتجك بعين المستهلك.

جين مونتى المديرة التنفيذية لشركة بى. سى. إى

لو أن هناك سرا واحدا للنجاح، فسيكمن فى القدرة على فهم وجهة نظر الطرف الآخر، ورؤية الأمور من منظوره ومنظورك فى الوقت ذاته.

هنرى فورد أول شخص ينتج السيارات بنظام الإنتاج الشامل

www.ibtesama.com/vb



إلى الأشخاص الذين تخدمهم

إذا أردت أن تقدم خدمة أفضل، فمن المفيد أن تفتح أذنيك وتستمع للأشخاص الذين تخدمهم. الأفواه تتسبب فى إحداث جلبة كبيرة، لذلك يظن الجميع أنها أهم شيء، ورغم ذلك، يقول الناجحون إنه من الأهم أن تكثر من الاستماع وليس من الحديث.

عندما سألت "ليندا كيلير" عما ساعدها لتصبح المدير العام بشركة سونى بيكتشرز قالت: "لقد حرصت على إغلاق فمى وفتح أذنى والإنصات للآخرين". كما أخبرنى "إليوت وال" أن الاستماع قد ساعده على أن يصبح نائب رئيس ومديرًا عامًا لمتاجر تويز "آر" أس، وتايمز سكوير: "أتمتع بميزة فريدة من نوعها، وهى كونى مستمعًا جيدًا، وهى مهارة مكتسبة. حدثنى والدى فى إحدى المرات قائلا: "لقد منحك الخالق أذنين اثنتين وفمًا واحدًا، لذلك عليك الإنصات ضعف ما تتحدث".

حتى الأشخاص الذين قد نظن أنهم يتحدثون كثيرا يشددون على أهمية الاستماع. يقول المحامى "بيتر سيلفربرج": "قد يظن الكثيرون أن المحامى يجب أن يكون بارعا فى الحديث، لكننى أرى أن القدرة على الاستماع تمثل جانبا مهما بمهنة المحاماة. فالأمر يتطلب الكثير من الجهد والتركيز". لقد اعتدت الاعتقاد بأن العاملين بمجال المبيعات يجب أن يكونوا كثيرى الحديث، لكن "إيلى ديفيس" الوكيلة العقارية الشهيرة حدثتنى قائلة: "كل ما عليك هو الاستماع. أغلق فمك واستمع للآخرين".

www.ibtesama.com/vb

صرح "**جين مونتى**" **المدير التنفيذى لشركة بى. سى. إى** قائلا: "إذا اكتفيت بالحديث مع العميل، **لن تعقد الكثير من الصفقات**. اذهب للعميل واستمع لاحتياجاته، ثم قل: "حسنا، سأشرح لك كيف سيلبى منتجى احتياجاتك". لذلك أعتبر تفهم العميل والإنصات له مهارتين أساسيتين بمجال المبيعات". ويضيف "**ريك موران**" نائب رئيس شركة سيسكو سيستيمز قائلا: "دائما ما يخبرك العملاء بما يريدون إذا ما أمعنت الإنصات إليهم".

الاستماع يمثل أهمية بالغة لدرجة أن هناك مهنة بأكملها يتقاضى أصحابها مالا مقابل استماعهم لنا. وهؤلاء هم الأطباء النفسيون، الذين يحصلون منك على قدر كبير من المال لمجرد الاستماع لك. لكن، بطريقة ما، نعد جميعا مستمعين محترفين، لأنه بغض النظر عن المجال الذى نعمل به، من المفيد حقا أن نستمع للأشخاص الذين نخدمهم. فكما يقول "**واين شورمان**" رئيس أوديو أدفايزور: "استمع لعميلك وإلا ستفقد عملك".

والعكس أيضا صحيح. أى استمع لعميلك وسيزداد نجاح عملك. والدليل على ذلك أن شركتى قد ربحت صفقة بمليون دولار فقط لأنها استمعت للعميل، حيث طلب منا تقديم عرض لتدشين منتج جديد، وقال لنا: "أخبرونا كيف ستتعاملون مع مسألة تدشين المنتج ، لكن لا تقدموا لنا أية أفكار إبداعية فى هذه المرحلة". ولقد شعرنا برغبة فى تقديم بعض الأفكار الإبداعية البسيطة، خوفا من أن يقوم منافسونا بذلك ويتغلبوا علينا. لكننا فى النهاية استمعنا إلى عميلنا ولم نقدم أية أفكار إبداعية. عندما اتصل بنا العميل ليبلغنا بقراره قال: "أنتم الشركة الوحيدة التى استمعت لنا. لذلك تهانينا، لقد فزتم بالصفقة".

هناك العديد من الأشخاص الذين لا يستمعون لغيرهم، ذلك لأن الاستماع للغير يعتبر عملا شاقا. لقد تذكرت تلك الحقيقة منذ بضع ليال أثناء تناول العشاء عندما استشاطت زوجتى غضبا وانفجرت فى وجهى قائلة: "أنت لا تستمع!". اندهشت وقلت لها: "مهلًا، أنت تتحدثين مع محترف استطاع إجادة فن الاستماع للآخرين من خلال عقد مئات المقابلات". فأجابت قائلة: "حسنا، أخبرنى بما قلته للتو". فلم أتذكر شيئا. واكتشفت أنه بعد

www.ibtesama.com/vb

قضاء اليوم بأكمله فى الاستماع للعملاء، لم أستطع مواصلة الاستماع لها. فعلا يتطلب الاستماع للآخرين بذل الكثير من الجهد، لكن هذا الجهد لا يساوى فى مشقته الجهد المبذول فى محاولة إرضاء زوجتك بعدما لا تستمع إليها. خذها نصيحة منى، من المفيد أن تستمع للآخرين.

نقدم خدمة تقنية، لكن ما يميزنا عن الآخرين هو الاستماع. فأنت تحتاج لفهم ما يريده الناس حقا وليس ما تعتقد أنهم يريدون.

باول بانت مؤسس بانت آند أسوشيتس إنجينيرينج

يمكننى القول إن الاستماع للآخرين هو أهم شىء تعلمته على مدار سنوات عملى التى تبلغ ٢٠ عاما.

هيث هربر مؤسس شركة هربر

www.ibtesama.com/vb

التركيز على الذات يصنع مقدم خدمات ضعيفا



تعد تنحية ذاتك جانبا إحدى الطرق التى ستمكنك من تقديم خدمة أفضل. لا أقصد بذلك أن التفكير فى الذات يعتبر أمرا سيئًا بنسبة مائة بالمائة، بل هو أمر جيد إذا دفعك لقول: "حسنا، يمكننى القيام بذلك". إلا أن المبالغة فى التركيز على الذات يصنع مقدم خدمات ضعيفًا، لأنك فى هذه الحالة تركز على خدمة نفسك وليس الآخرين.

هناك فكرة مغلوطة تشير إلى أن الناجحين يبالغون فى الشعور بذواتهم. لا يمكننى الجزم بصحة هذا الكلام أو بعدم صحته لأننى لم أر ناجحًا يتصرف بهذا النحو. لكن يمكننى إخبارك بما يلى: الناجحون لديهم قدرة على تنحية ذواتهم جانبا. لقد تحدثت إلى ما يزيد على ٥٠٠ شخص ناجح، ولم أر عليهم ولو علامة بسيطة للاعتداد بالذات. فما من غطرسة أو تفاخر حتى بالنسبة لهؤلاء الذين لديهم كل الحق فى التباهى بأنفسهم. فالأمر يبدو كما لو أنه كلما زادت شهرة الشخص زاد تواضعه. يجب أن أذكر أننى لم أر غرورا "واضحا" عليهم لأنه من الممكن أن يكونوا يتسمون بالغرور،

www.ibtesama.com/vb

إلا أنهم لا يظهرون ذلك. ويبدو أنهم يهتمون بمساعدة الآخرين أكثر من اهتمامهم بمساعدة أنفسهم. إليك بعض الأمثلة:

رأيت "**كوينسى جونز**" يسير عبر رواق الفندق. هذا الملحن الأسطورى الحاصل على جائزة جرامى ٢٦ مرة رأيته فجأة أمامى وسنحت لى الفرصة للحديث معه! اندفعت نحوه وقلت له: "هل يمكننى إجراء مقابلة معك؟"، فأسرع مساعدوه بالرد قائلين: "معذرة، لا يستطيع السيد جونز التحدث معك حاليا". فقاطعهم كوينسى قائلا: "انتظروا لحظة. أريد التحدث لهذا الرجل"، ثم جلس معى لمدة ٢٠ دقيقة بينما أخذ مساعدوه يتحركون أمامنا كبندول الساعة ذهابا وإيابا، ربما لأنه كان يتحتم عليه فى ذلك الوقت التواجد بمكان آخر أكثر أهمية.

وفى مرة أخرى كنت أقف مع أسطورة هوليود "**نورمان لير**"، أحد أوائل الذين حُفرت أسماؤهم بقاعة المشاهير نظرا لتقديم أعمال مثل مسلسل *أوول إن ذا فاميلى* ومسلسل *ذا جيفيرسونز*. حين التقيت به كان فى السبعينات من عمره، أكبر منى بكثير، لكنه اندفع وذهب لإحضار كرسى كى يساعدنى على الشعور بالارتياح، ولم يعبأ قط براحته الشخصية.

أثناء فترة الراحة بأحد المؤتمرات، وقفت أنا وزميلى "توم" نتفحص الناس من حولنا فإذا به يقول لى: "ألن تجرى مقابلة مع "مارثا"؟" رفعت بصرى فرأيت "**مارثا ستيوارت**" تقف أمامى مباشرة؛ لكننى لم أعرفها لأنها لم تبد كهذه الشخصية التى تظهر بالتلفاز؛ ما من مكياج مبالغ فيه أو ملابس فاخرة أو حاشية، بل مارثا الإنسان تقف على طبيعتها وتتحدث فى هاتفها الخلوى. لقد سمعت أنها شخصية صارمة، لذا كنت أشعر بتوتر، لكننى دفعت نفسى للتقدم نحوها وسؤالها: "هل يمكننى إجراء مقابلة معك؟"، فوضعت هاتفها جانبا وقالت: "بالطبع، ماذا تود أن تعرف؟" - فما من معاملة بازدراء أو أسئلة تشعرك بأنك دون المستوى مثل: "من أنت؟" أو "أى دار نشر تتبع؟" فهذان هما أول سؤالين يُطرحان علىَّ عندما أحاول الاتصال بقسم العلاقات العامة من أجل الحصول على مقابلة، وبما أننى لست صحفيا مشهورا يكتب بجريدة التايمز فإنهم لا يعيروننى انتباههم. لكن إذا ما استطعت

www.ibtesama.com/vb

الاتصال بالمشاهير أنفسهم فإنهم عادة ما يقولون: "بالطبع، كيف يمكننى مساعدتك؟".

المغزى من كل ذلك هو أن هناك فكرة مغلوطة تشير إلى أن التعامل بلباقة سيضعك فى المؤخرة، لكن من خلال خبرتى يمكننى القول إن التعامل بلباقة سيضعك فى المقدمة. وجزء كبير من الأمر يتوقف على قدرتك على تنحية ذاتك وشعورك بنفسك جانبا ومساعدة الآخرين بطرق عديدة.

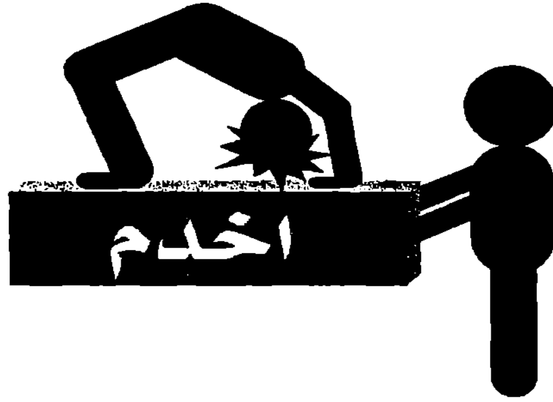
عليك بالتأكد من أن شعورك بذاتك لا يقف عقبة فى طريق نجاحك.

جوزيف ماكينيس، طبيب، مستكشف لأعماق البحار، ومؤلف

www.ibtesama.com/vb

ابذل أقصى ما بوسعك

لمساعدة الأشخاص الذين تخدمهم



آخر نصيحة ستمكنك من تقديم خدمة أفضل هى أن تبذل أقصى ما بوسعك لمساعدة الأفراد الذين تخدمهم. يقول "ديفيد أوريك" مؤسس شركة أوريك لصناعة المكانس الكهربائية: "نبذل أقصى ما بوسعنا.... وإذا لم تسعد بما قدمناه لك، فإننا نحاول إصلاحه، أو تغييره، أو نعيد إليك أموالك. قد يصل بنا الأمر لدرجة الإقدام على غسل سيارتك إذا كان ذلك سيساعدك".

يقوم "روبين باد" بإخراج أفلام كارتونية رائعة، حيث يجعل شخصيات السيلم تبذل جهدًا كبيرًا، وهو أيضا يبذل الكثير من الجهد ليساعد عملاءه من أمثال شركة ديزنى على تقديم أفلام رائعة، حيث يقول: "تتمثل مهمتى فى خدمة العميل وعلاج مشكلته، وللقيام بذلك أعانى الكثير: تمر علىَّ فترات بدون نوم، وبعيدا عن أسرتى". يعد روبين نموذجا للإنسان الناجح الذى غالبا ما يهتم باحتياجات من يخدمهم قبل اهتمامه باحتياجاته. حدثنى "إيزادور شارب" مؤسس فنادق الفور سيزونز قائلا: "عليك دوما أن تقدم العملاء ما يحتاجون إليه، وليس التصرف كما تريد". ولقد عبر المهندس المعمارى المشهور "جاك دايموند" عن الأمر بمزيد من الوضوح؛ حيث قال: "لا بد أن نعمل بمنتهى الكد من أجل عملائنا".

أما عن نفسى لست من الشخصيات التى تتمتع بمرونة شديدة؛ إذ لا يمكننى

www.ibtesama.com/vb

تحمل الكثير من الأعباء، لكننى سأبذل قصارى جهدى وأفعل أى شىء كى أخدم عملائى. أحد أهم العوامل التى ساعدت شركتى على النجاح على مدار ما يزيد على ٢٥ عاما هو استعدادنا لتركيز كل طاقتنا على مساعدة العملاء، وليس قضاء الكثير من الوقت فى الاهتمام بأنفسنا. العملاء دائما ما يأتون فى المقدمة، ثم نحتل نحن المرتبة الثانية، ونحن على استعداد لعمل أى شىء لمساعدة عملائنا على النجاح: وضع حياتنا الشخصية جانبا، إلغاء الإجازات، نسيان النوم، وقد يصل الأمر للتغاضى عن مسألة النظافة الشخصية.

على سبيل المثال عندما كانت شركتى تعمل على إعداد حملة لطرح منتج جديد فى الأسواق، كنت أنا وشريكى فى العمل "توم روكليف" نعمل خارج المدينة ونقيم بأحد الفنادق، لكننا كنا نركز بشدة على مشروع عميلنا، لذلك لم نعد مطلقا للفندق، بل كنا نقضى معظم الوقت بمكتب العميل وننام لمدة ٢٠ دقيقة فى منتصف كل ليلة، ثم نحاول استعادة نشاطنا ونواصل العمل. واستمر الحال هكذا لمدة أيام، وبدأت ألاحظ أن الناس بالمكتب كانوا يسدون أنوفهم عندما يقتربون منى، لذلك رأيت أنه من الأفضل أن أغتسل. عدت مسرعا للفندق، لكن مفتاح غرفتى لم يعمل، لذلك ذهبت إلى موظف الاستقبال الذى قال لى: "يا إلهى، معذرة، لقد نظفنا غرفتك ظنا منا أنك قد مِتّ". فأكدت له أننى ما زلت على قيد الحياة - كل ما هنالك أن رائحتى كانت تشبه رائحة الأموات. أما توم فكان يشحن ملابسه عبر شركة فيديكس ويرسلها لوالدته كى تغسلها ثم ترسلها له مرة أخرى، لذلك فهو على الأقل كان نظيفا.

كنا مصممين على إنجاح المشروع ولم نرغب فى قضاء دقيقة فى الاهتمام بأنفسنا. لكن الطريف فى الأمر أن نسياننا لأنفسنا وتركيزنا بنسبة ١٠٠٪ على نجاح عميلنا قد أدى إلى نجاحنا نحن أيضا. كما اكتشفت شيئا آخر: الأفراد الذين تخدمهم لا يهتمون بما إذا كنت نظيفا أم لا، مادمت تقدم لهم خدمة ممتازة.

www.ibtesama.com/vb

أشعر بأننى فى طريقى إلى الجنون بسبب الإفراط فى الاهتمام باحتياجات العملاء؛ حيث أهتم جدا بجودة الخدمة التى نقدمها.

جيسيكا سويتزر رئيسة شركة سويتزر كوميونيكيشن

يجب أن تكون على استعداد للقيام بأى شىء من أجل العملاء حتى وإن وصل الأمر لدق عنقك، واعلم أنه بمجرد قيامك بذلك، سيفعل العميل نفس الشىء من أجلك.

نيز هاليت، المديرة التنفيذية لشركة سمارت ويرليس

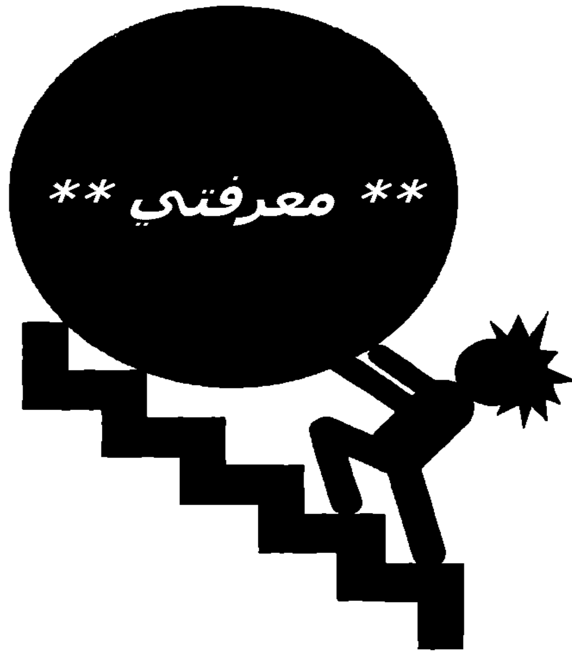
www.ibtesama.com/vb

** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

٨. السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

المثابرة



www.ibtesama.com/vb

٨. المثابرة

www.ibtesama.com/vb

كن مثابرا

السمة الثامنة التى يتقاسمها الناجحون هى المثابرة. إن سمات النجاح الثمانى ليس لها ترتيب محدد، نظرا لأن جميعها تعتبر مهمة للغاية، لكننى رأيت أنه من الأفضل أن أترك الفصل الخاص بالمثابرة للنهاية، ذلك لأن المثابرة صفة تنطوى على معنى الدوام. يقول "**جيمس بيكر**" المدير التنفيذى لشركة إف إم إس بالو ألتو لابوراتورى: " أخبرنى أحد رؤساء أقسامنا فى إحدى المرات بأن السبب الوحيد وراء حصوله على هذه الوظيفة أنه قد صمد أكثر من أى شخص آخر؛ فالمثابرة تؤدى إلى نتائج عظيمة".

يجب أن تمثل المثابرة أهمية بالغة، ذلك لأن هناك كلمات كثيرة تحمل نفس معناها: الدأب، الصلابة، التحمل، الجلد، العزم، الالتزام، الثبات على الأمر، كل ذلك على سبيل المثال لا الحصر. أما "**لوى باستير**"، العالم المشهور الذى اكتشف نظرية تسبب الجراثيم فى المرض، فهو يفضل استخدام كلمة الصلابة، حيث قال: "دعونى أخبركم بالسر الذى جعلنى أحقق هدفى - ينبع من نشاط قوتى فى صلابتى ليس أكثر".

بغض النظر عن المسمى الذى نستخدمه، فنحن نقصد هنا القدرة على

دعن المثابرة

www.ibtesama.com/vb

الاستمرار رغم الفشل والألم والرفض والنقد والسلبية والحماقات - ناهيك عن كل المصاعب التى نواجهها. حدثنى "روبرت وارد"، كبير نواب الرئيس بقسم التصميم بشركة يونيفرسال السينمائية، قائلا : "يجب عليك أن تستعد للمثابرة، لأن الأمور لن تكون سهلة على الإطلاق وستواجه الكثير من الفشل. فأنت بحاجة للتماسك والثبات على موقفك ومواصلة السير فى طريقك".

غالبا ما تكون أكثر الشخصيات نجاحا هى أكثر الشخصيات مثابرة. يقول "**فورست سوير**" مذيع الأخبار الحاصل على جائزة إيمى: "إننى شخصية مثابرة للغاية، حتى إن أصدقائى يشبهوننى بالكلب الذى إذا ما رأى عظمة يصر على الإمساك بها. فمهما واجهت من مصاعب فى طريقى أظل أسعى وأسعى حتى أحقق النجاح فى النهاية".

أخبرنى "**روبرت هانتر**" أحد المشاركين فى تأسيس شركة جرينبيس أنه اكتشف أهمية المثابرة عندما كان يعمل بواحدة من أولى الوظائف التى اشتغل بها - مندوب مبيعات يتنقل بين المنازل لبيع الموسوعات، وقال: "يجب أن تكون مثابرا لأن هناك حوالى ٥٠ بابا سيغلق بوجهك، لكن الباب رقم ٥١ سيفتح أمامك. يمكننى القول إن ذلك الأمر علمنى إتقان مهنة الصحافة أكثر من أى شىء آخر تعلمته".

هذا الفصل هو آخر فصول الكتاب الذى يتناول السمات الثمانى للنجاح، وهو أيضا أطول الفصول. هكذا فى الوقت الذى تريد فيه أن تنتقل إلى قراءة بعض المعلومات البسيطة والمفيدة، ستجد نفسك فى مواجهة هذا الفصل وسيتحتم عليك قراءته حتى النهاية. أليس هذا أمرا مناسبا تماما، حيث سيتحتم عليك المثابرة أثناء قراءة الفصل الذى يتناول مسألة المثابرة؟ حسنا، عليك بالقيام بما يقوم به العديد من الناجحين: أى تحل بالجلد وتمسك بموقفك وواصل السعى ولا تستسلم أبدا. اعتبر هذا الفصل تدريبا على المثابرة حتى تتمكن من تطبيقها على أرض الواقع.

www.ibtesama.com/vb

الأمـر يتوقف على عزمك علـى المثابرة واستعدادك لتحقيق هدفك، بغض النظـر عـن العقبـات ومهمـا كانـت صعوبـة الأمور.

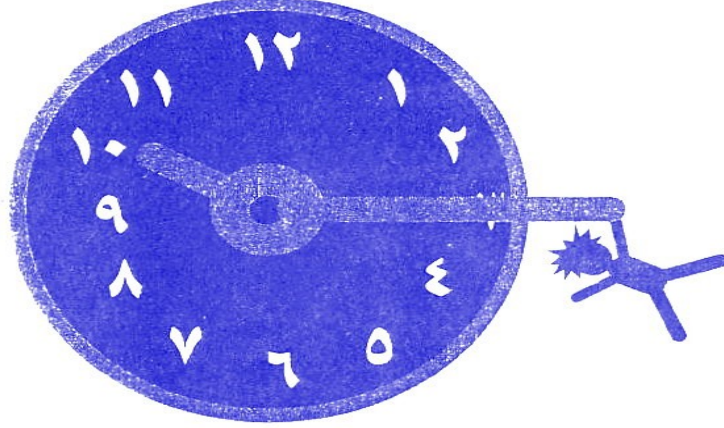
آن تيرنر مؤسسة وكالة بروفيل ريكرويتمنت كونسالتانتس

أعتقد أن المثابرة تعد سمة من سمات النجاح. فكل ما عليك هـو مواصلـة السعـى والتماسـك. لا تـدع العقبـات تقف فى طريقك، بل حاول أن تتعلم منها ولا تسمح لها بهزيمتك.

ستيف ديفيس، المدير التنفيذى، شركة كوربس

www.ibtesama.com/vb

عليك بالمثابرة
عبر الزمن



النجاح يستغرق عشر سنوات



فى هذا العصر الذى يسعى فيه الناس لتحقيق السعادة بصورة فورية، نرى أن النجاح يعتبر أمرًا مُرضيًا لكنه بعيد كل البعد عن السرعة. فالأهداف العظيمة لا تتحقق بسهولة أو بسرعة، مما يعنى أننا فى أمس الحاجة للمثابرة عبر الزمن. لا أعرف كيف يمكننى إبلاغك بالأمر برفق، لذلك سألقى عليك الخبر كما هو: النجاح يستغرق عشر سنوات. معذرة! أعرف أن عقدًا من الزمان يبدو فترة طويلة، لكن هذا الرقم قد ظهر أمامى كثيرًا أثناء بحثى.

تقول **"مارثا جراهام"**، مدربة الرقص المشهورة، إن عملية إعداد أى راقص تستغرق عشر سنوات. كما ذكر بإحدى الدراسات أن أبطال مسابقات الجرى يقضون حوالى عشر سنوات لتطوير مهارتهم (أمارس هذه الرياضة منذ ٣٠ عاما ومازلت فى انتظار البطولة). لقد سجل **"كين برادشو"** الرقم القياسى العالمى بعد تمكنه من ركوب أكبر موجة بالعالم، وهو يقول إن راكب الأمواج يقضى حوالى ١٠ سنوات حتى يتمكن من القدرة على ركوب أمواج ضخمة كتلك التى نشاهدها فى التلفاز. أخبرنى الجراح **"دوجلاس دورنر"** أنه قضى "عشر سنوات، بالإضافة إلى سنة أخرى، فى التدريب على جراحة الأوعية

www.ibtesama.com/vb

الدموية قبل تمكنى من ممارسة مهنتى وتعليق لافتة على باب عيادتى" (بعد مرور كل هذه المدة قد تظن أنهم منحوه لافتة كبيرة من الألومنيوم وليس مجرد لافتة توضع على باب العيادة).

إن رحلة العشرة أعوام تنطبق على عالم المشروعات مثلما تنطبق على عالم المهن. فلقد قضى "**ألبرت أينشتاين**" عشر سنوات قبل أن يتمكن من نشر نظرية النسبية. ولقد صرح "**ستيف بالمر**" المدير التنفيذى لشركة مايكروسوفت أن شركته قد استغرقت حوالى عشر سنوات كى تتمكن من إصدار نسخة ويندوز دقيقة. أما "**ستيفين سبيلبرج**" فقد حصل على موافقة لتصوير فيلم *قائمة شندلر*، وقضى عشر سنوات قبل أن يشعر بالاستعداد لعمل الفيلم الذى جعله يفوز بجائزة أوسكار لأحسن مخرج. كما استغرق كل من تصميم البلاك بيرى وتشغيل محرك البحث جوجل عشر سنوات أيضا. حدثنى "**لارى بيدج**" أحد المشاركين فى تأسيس شركة جوجل قائلا: "القيام بأشياء كهذه يستلزم وقتا طويلا ويتطلب منك عزما شديدا".

قبل بدء شركتى الخاصة، عملت بشركة ضخمة لمدة عشر سنوات. فى الواقع لقد تركت هذه الشركة قبل حصولى على وسام العشر سنوات بشهر واحد. لكن الخبرة التى اكتسبتها على مدار هذه السنوات العشر تعد أساس نجاحى، هكذا انتهى بى المطاف بالحصول على شىء أفضل بكثير من وسام العشر سنوات. لقد فزت بعضوية "نادى سنوات النجاح العشر".

نعم، يستغرق النجاح وقتا طويلا. وأنا لا أخبرك بذلك كى أحبطك، بل أفعل ذلك كى لا تصاب بالإحباط عندما تظن أنك ستنتهى من شىء ما فى غضون شهور قليلة ثم تجد أنك بعد مرور سنوات مازلت تعمل على إنجازه. الآن عندما يحدث معك شىء كهذا يمكنك قول: "أوه نعم، إنها نظرية العشر سنوات"، ومع بلوغك هذه المرحلة تكون قد قطعت مسافة طويلة ولن ترغب فى الاستسلام، بل ستثبت على موقفك، وتواصل السعى، ثم تستيقظ فى يوم ما لتدرك أنك قد أصبحت عضوا "بنادى سنوات النجاح العشر".

www.ibtesama.com/vb

على مدار السنوات العشر الأولى أطلق علينا مسمى قليلى الشأن والمغمورين. وكل الأشخاص الذين اعتادوا نعتنا بهذه الصفات قد رحلوا الآن. لقد استغرقنا عشر سنوات كى نقف على أقدامنا.

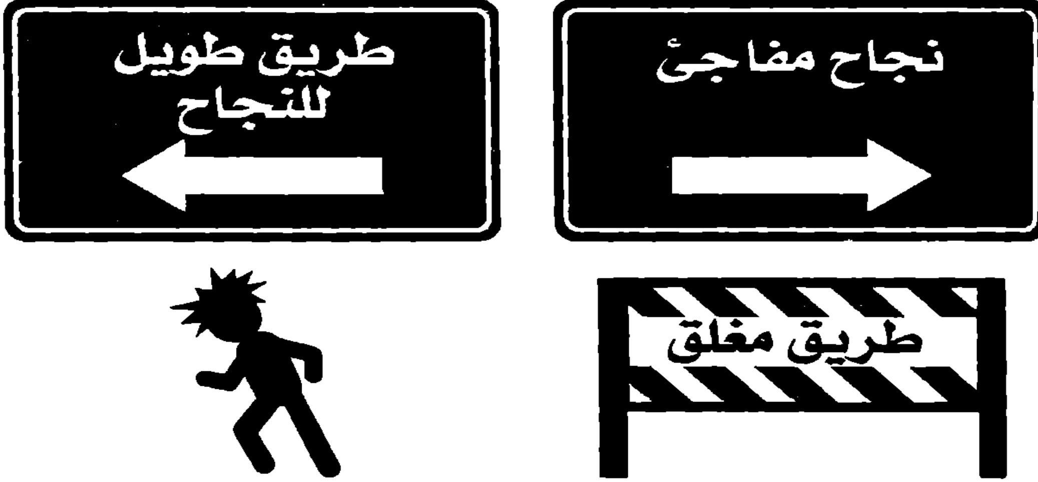
نيز هاليت المديرة التنفيذية، شركة سمارت ويرليس

النجاح بالنسبة لى يعنى قضاء حوالى عشر سنوات فى حالة من الغموض التام ... الوقت المخصص للكتابة بالنسبة لى هو ما بين ٩ مساء وحتى ٣ صباحا. ولقد اعتدت القيام بذلك لما يزيد على عشر سنوات.

ديفيد بالداتشى روائى صاحب أفضل مبيعات

www.ibtesama.com/vb

النجاح المفاجئ ليس له وجود



يزعم البعض أنهم قد رأوا وحش لوخ نس وبيج فوت وأجسامًا طائرة غير معروفة لكن ما من دليل يؤكد وجود مثل هذه الأشياء. ومن أجل خدمة العلم أود إضافة شيء آخر للقائمة: إنه النجاح المفاجئ. فمن خلال البحث الذى أجريته على أكثر من ٥٠٠ فرد، إضافة إلى إلقاء نظرة على آلاف قصص النجاح الأخرى، لم أعثر حتى الآن على مثال واحد للنجاح المفاجئ.

صرحت "دون ليبور" رئيسة قطاع المعلومات بمؤسسة تشارلز شواب بالآتى: "لم أحقق النجاح بغتة، بل تحتم علىَّ العمل بكد وجهد. فما من نجاح مفاجئ بحياتى". يقول "جاى تشيات" أحد مؤسسى وكالة داى/ تشيات الإعلانية: "لقد بدأت الوكالة عندما كنت أبلغ من العمر ٢٩ عاما، وقبلها كنت أعمل لدى شخص آخر. وذلك يعنى أن الأمر استغرق بعض الوقت، بل وقتا طويلًا فى الواقع. يمكننى القول إننى قضيت ١٥ عاما كى أصل إلى ما حققته من نجاح".

وبالطبع هناك أشخاص يبدو أنهم يشقون طريقهم سريعا نحو القمة. فهناك "كريستينا أجويليرا"، والتى كانت تبلغ من العمر ٨ سنوات عندما غنت النشيد الوطنى أمام جمهور يتألف من ٥٠٠٠٠ فرد، لكنها لم تحقق الشهرة سوى بعد مرور عقد من الزمان، حينما بلغت من العمر ١٨ عاما. وهناك

www.ibtesama.com/vb

مطربون آخرون مثل "**بريتنى سبيرز**" و"**سيلين ديون**" مروا بقصص مشابهة. هكذا نرى أن خرافة النجاح المفاجئ ليست بشىء جديد. كان أول ظهور لـ "**موزارت**" وهو فى السادسة من عمره، لذلك نرى أنه قد حقق نجاحا مفاجئا، إلا أنه فى الواقع قد أمضى ١٠ أعوام أخرى قبل أن ينتج أول تحفة فنية معروفة.

لذلك عندما تشاهد هؤلاء الصغار فى التلفاز، والذين يبدو أنهم قد حققوا نجاحا مفاجئا، لا تنس أنهم بدأوا رحلتهم نحو النجاح وهم مازالوا رضعًا. يقول نجم الجولف "**تايجر وودز**": "لقد بدأت رحلة نجاحى عندما كنت أبلغ من العمر حوالى ٩ أشهر. عندما قفزت من مشايتى وأخذت أتأرجح". هكذا إذا ما بدأت تتدرب منذ أول ٩ أشهر بعمرك وواصلت التدريب كل يوم مثلما فعل "تايجر"، ستجد أنك بعد مرور ١٠ سنوات أصبحت تجيد الأمر نفسه.

فى مرحلة ما ظننت أننى وجدت مثالا للنجاح المفاجئ. لقد كان "**سكاى دايتون**" صغيرا للغاية عندما بدأ تأسيس شركة إيرث لينك وبيعها مقابل الكثير من الدولارات، لذلك كان أول ما قلته له: "سكاى، حققت نجاحا مفاجئا". لكنه سريعا ما صحح لى معلوماتى قائلا: "لا تعتبر شركتى مثالا على النجاح المفاجئ؛ فقبل ذلك كنت أعمل بمجال غسل النوافذ، وبمحل حلويات، وبمقهيين، وبشركة جرافيك - فهذه كانت خطواتى الأولى". ولقد لخصت الممثلة والمطربة "**جنيفر لوبيز**" الأمر عندما قالت: "لم أحقق نجاحا مفاجئا؛ فما من وجود لهذه الكلمة بمجالنا" (رغم أن الزواج المفاجئ له وجود بهوليود).

بناء على ما سبق أقول إننى ما زلت أبحث عن النجاح المفاجئ. إذا ما وجدت مثالا لشخص حقق هذا النوع من النجاح أرسل لى صورته وسأضعها فى خزانة العرض الخاصة بى بجوار صور وحش لوخ نس وبيج فوت والأجسام الطائرة غير المعروفة، والفتى المراهق الذى استمع لنصائح والديه.

www.ibtesama.com/vb

فـى البداية كنت أعمـل مديرًا وقائد لمجموعـة من مندوبى المبيعـات ... الآن بعـد مـرور ٤١ عاما، حققنا مـا يطلق عليه مسمـى "النجاح المفاجئ". لكن فـى الواقع ليس مفاجئا بل هو نتيجة للكثير من العمل الشاق.

ديفيد أوريك مؤسس شركة أوريك لصناعة المكانس الكهربائية

النجـاح لا يأتـى بغتـة، وأنا عن نفسـى أرى أن الناس بحاجة لإدراك هـذه الحقيقـة. لا تشعـر بالإحبـاط إذا مـا استغـرق الأمـر بعض الوقـت، بل عليـك أن تفهـم أن هنـاك خطوات يتحتـم عليـك القيـام بهـا أولا، لذلـك لن تصـل للقمة على الفور.

ديفيد كارسون مصمم جرافيك مشهور

www.ibtesama.com/vb

ثابر في أوقات الفشل

كم كنت أتمنى أن تكون هناك لافتات مدون عليها "توقع الفشل" على طول الطريق الذى نمر به فى رحلتنا نحو النجاح؛ ففى هذه الحالة كنا سنعرف المصير الذى ينتظرنا وكان من الممكن أن نتجنبه، لكن الحياة لا تسير هكذا؛ لذلك نبحر فى طريقنا ونشعر أن الأمور على مايرام. وبينما نحن فى طريقنا للنجاح فجأة .. ياللهول! ننحرف عن الطريق الصحيح وتزل قدمنا وننزلق نحو أحد المنحدرات، وينتهى بنا المطاف فى مواجهة لافتة مكتوب عليها "مرحبا، لقد فشلت". ورغم الجهود الكثيرة التى يبذلها "أعضاء مجلس إدارة مؤسسة الفشل" من أجل تحسين صورة الشركة، فما من أحد يرغب فى زيارتها. لكن كل الناجحين قد تعرضوا للفشل، وإذا كنت تريد النجاح، فمن المحتمل أن تتعرض أنت الآخر له. يقول "**جوزيف ماكينيس**"، الطبيب، ومستكشف أعماق البحار: "الفشل أشبه بخارطة الطريق. وكل الناجحين ينظرون وراءهم لآثار الفشل؛ فهذا يعد جزءًا من الصفقة".

لقد صرح كل الناجحين الذين تحدثت إليهم أنهم قد فشلوا بطريقة أو بأخرى، وهذا ينطبق أيضا على كل الناجحين الذين لم أتحدث إليهم. لقد فشل "**أبراهام لينكولن**" فى مجال عمله مرتين، وتعرض لانهيار عصبى، وأخفق فى المجال السياسى ثمانى مرات. لكنه ظل مثابرا حتى انتهى به المطاف بأن أصبح رئيس الولايات المتحدة الأمريكية. لقد فشل "**أينشتاين**"

www.ibtesama.com/vb

أشهر علماء العالم، فى اختبار كان من الممكن أن يؤهله لعمل دبلومة ليصبح مهندس كهرباء. أما الرسام الشهير "**بول جوجان**" فلقد توفى مفلسا. وهناك "**ونستون تشرشل**" الذى أخفق فى اختبار النحو فى المدرسة الابتدائية، واختبار القبول فى الجيش، ليس مرة واحدة بل مرتين، ورغم ذلك فقد أصبح رئيس وزراء بريطانيا. لذلك ما من عجب فى كونه يصرح قائلا: "النجاح هو القدرة على الانتقال من فشل إلى فشل دون أن تفقد حماسك".

أخبرنى "**فرانسوا بارنتو**" أنه عندما بدأ العمل بمجال الاستثمار: "أخفقت كثيرا فى بداية المشوار. لقد فعلت مثلما يفعل قافز المظلات الذى ينسى إحكام ربط مظلته قبل القفز من الطائرة. مما أدى إلى ارتطامى بالأرض". لكنه استطاع استجماع قوته والنجاح ولذلك منحته مجلة *بيزنس ويك* لقب أشهر محلل مستقل. ولقد تعرض "**لانس آرمسترونج**" هو الآخر للفشل عندما بدأ ممارسة ركوب الدراجات: "لقد كنت آخر المتسابقين فى ميدان السباق الذى امتلأ بـ ١١١ متسابقًا. لقد اجتزت خط النهاية بعد الفائز بنصف ساعة، وبينما كنت أقود الدراجة نحو التل الأخير، بدأ الجمهور الأسبانى فى الضحك والسخرية منى". لكنهم توقفوا عن السخرية منه عندما بدأ الفوز بالكثير من البطولات العالمية عدة مرات على التوالى.

بالطبع ما من أحد منا يستيقظ فى الصبح ويقول لنفسه: "أعتقد أننى سأفشل اليوم" لكن عندما يحدث ذلك، سيكون من البراعة أن تواصل المسيرة وتثابر خلال المحن. صرح "**جوزيف شوجرمان**" خبير التسويق المباشر قائلا: "لقد فشلت فى كل شىء حاولت القيام به، لكننى لم أستسلم قط، بل كنت أعرف جيدا أنه سيأتى يوم ما أحقق فيه النجاح فقط إذا بقيت متمسكا بموقفى". لذلك، إذا ما زلت قدمك وجرفك التيار نحو مدينة الفشل، عليك بالنهوض واستجماع قوتك، واخرج من هذه المدينة وواصل المشوار. لا تنظر للفشل على أنه نهاية الطريق، بل انظر إليه على أنه منعطف فى طريقك نحو مكان أفضل بكثير يسمى "مدينة النجاح".

www.ibtesama.com/vb

أخفقت كثيرا فى طريقى نحو القمة.

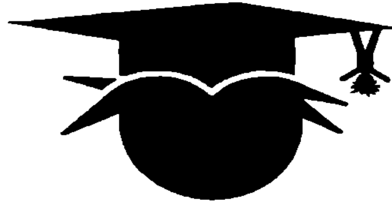
بول هاجيز مخرج أفلام حاصل على جائزة الأوسكار

الفشل لا يمنعك من النجاح، لكن الاستسلام هو ما يمنعك من ذلك. كن مثابرا ولا تخش الفشل. يمكنك تحمل الفشل مرة واثنتين وثلاثًا، لأنه دائما ما سيكون هناك العديد والعديد من فرص النجاح.

جيرى شوارتز، المدير التنفيذى لشركة أونكس

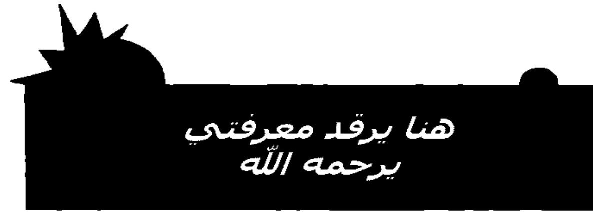
www.ibtesama.com/vb

اجعل الفشل مدرستك





وليس مقبرتك



من الممكن أن يصيبك الفشل بحزن كبير. وإذا ما حدث ذلك سيتحتم عليك الاختيار، إما أن تجعل منه مدرستك أو مقبرتك. واعلم أنه سيصير مدرسة إذا ما تعلمت منه ثم شرعت فى مواصلة حياتك، وسيصير مقبرتك إذا ما أصبت بالإحباط وتركته يمنعك عن مواصلة الطريق. حتى وإن كنت لا تحب المدرسة، فهى أفضل من المقبرة على أية حال، ولهذا السبب يحاول العديد من الناجحين النظر للفشل على أنه تجربة للتعلم.

"**بن ساندرز**" هو أصغر فرد يتزلج بمفرده نحو القطب الشمالى، لكنه أخبرنى أن محاولته الأولى كانت مأساة: "رحلتى الأولى كانت، بكل المقاييس، أكبر محاولة فاشلة قمت بها على مدار حياتى بأكملها. فلم نقترب من القطب بل عدنا صفر الأيدى. تأزمت نفسيتى واقتنعت بأننى فشلت، لكننى الآن أدرك أنه لولا هذه الرحلة، لم أكن لأصل لما أنا عليه الآن. لذلك أنصحك بأن تستخدم كلمة "تعلم" بدلا من "فشل" – هذا هو لب الموضوع".

صرح "**ديفيد فيرتشايلد**" قائلا: "لا تنظر بازدراء للفشل. فلقد تعلمت منه دروسا رائعة – دروسا لها نفس قمية النجاح". وبما أنه عالم نباتات (أشعر

www.ibtesama.com/vb

أن لدىَّ رغبة فى التلاعب بالألفاظ) مشهور يمكننى القول إنه كالزهرة التى نبتت من بذرة الفشل (معذرة!).

دعونا من علم النباتات، سننتقل الآن للحديث عن مجال التكنولوجيا حيث صرح "ريك موران" نائب رئيس شركة سيسكو سيستيمز قائلا: "إنك تتعلم من الفشل. إذا ما شرعت فى القيام بعمل كنت تظن أنه بمقدورك القيام به ثم اكتشفت أنك عاجز عن ذلك، تعلم من ذلك، وسامح نفسك على ارتكاب خطأ كهذا، ثم انس الأمر برمته".

هناك أفلام غالبا ما تفشل فى تحقيق إيرادات بشباك التذاكر، لكن مخرج أفلام الكارتون "روبين باد" يقول إن التعلم مازال يعود عليك بالنفع: "لا تترك أحزانك الناجمة عن الفشل تسيطر عليك، ذلك لأن الفشل يعلمك الكثير من الأمور. إننى أخشى الفشل لكنه فى الواقع يمثل جزءًا كبيرًا من عملية النجاح". ويضيف "سندباد" قائلا: "استمتع بسقوطك من على الحصان وبعدم قدرتك على قيادة السيارة أو بحقيقة كونك لست بارعا فى استخدام كاميراتك - فهذه هى المرحلة التى تتعلم فيها الكثير".

يقول "روجر فون أويك"، خبير الإبداع: "إذا ما فشلت فإنك تتعلم عدة أشياء: أولا، تعرف الطرق غير المفيدة، وثانيا، يمنحك هذا الفشل فرصة لتجرب منهجا جديدا". فمن المؤكد أنه بقدر كرهنا للفشل فإن مدرسته أفضل بكثير من مدرسة النجاح. بالطبع يمنحك النجاح شعورا بالسعادة، لكننا عندما ننجح نكتفى بقول: "رائع!" لكن عندما نفشل نتساءل: "لماذا؟". يقول "بوب فيرشات" رئيس شركة بيل موبيليتى: "النجاحات تشبه المعلم الذى يربت على كتفك لكنه لا يعلمك الكثير. أما الفشل فهو الأستاذ الذى يعلمك لماذا حدث ذلك ويُفهمك الخطأ الذى ارتكبته. النجاحات هى مجرد مكافآت تحصل عليها بعد تعرضك لكثير من الفشل".

لذلك، إذا كنت تشعر بالإحباط بسبب ما تعرضت له من فشل وإخفاق، فلتنظر لهذا الفشل على أنه مدرستك، وليس مقبرتك. لا تصطدم وتسقط، بل اصطدم وتعلم.

www.ibtesama.com/vb

يجب أن تجعل من الفشل فرصة للتعلم وليس حجر عثرة أمام خطوتك التالية.

بروس كوكبرن مطرب ومؤلف أغان

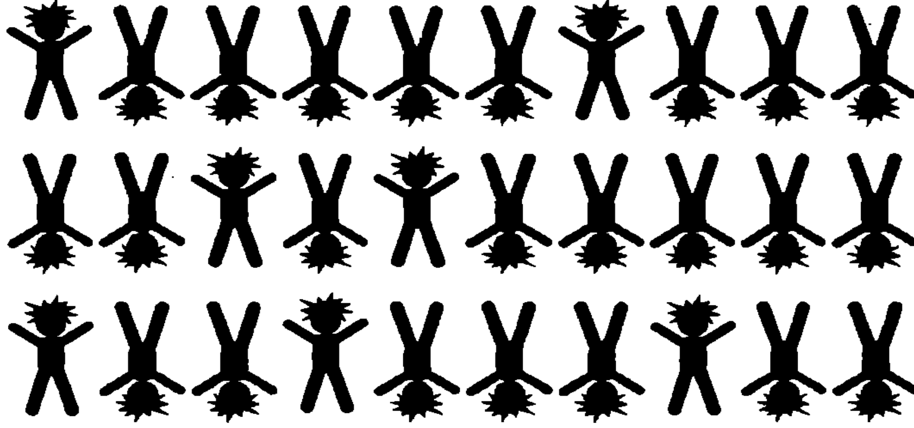
إن الأوقات التى ذقت فيها مرارة الفشل هى أكثر الأوقات التى ساهمت فى نضجى وكان لها عظيم الأثر علىَّ. من الرائع أن تنجح، إلا أن الفشل يمثل الوقت الذى تلتقى فيه بنفسك وتطرح عليها هذا السؤال: "من أنا؟".

سينثيا ترودل أول سيدة تدير شركة أمريكية متخصصة فى صناعة السيارات

www.ibtesama.com/vb

كى تنجح كثيرا

افشل كثيرا



كى تنجح كثيرا عليك بالتعرض للكثير من الفشل. بناء على ذلك يمكنني إخبارك أنك إن لم تكن حققت النجاح الذى تتمناه فهذا لأنك لم تتعرض لقدر كاف من الفشل. تذكر أن "بيب روث" قد حقق نجاحا كبيرا فيما يتعلق بالبيسبول، لكنه تعرض أيضا للكثير من الفشل فيما يتعلق بتسديد الكرات. هناك العديد من الأمثلة الأخرى التى توضح أن عدد مرات الفشل يكون له عظيم الأثر. فكلما فشلت، حققت المزيد من النجاح.

تقول "**سيلكين لومان**" إنها عندما بدأت التجديف انقلب بها القارب كثيرًا من المرات، أكثر من أى شخص آخر: "فى بداية ممارستى للتجديف انقلب بى القارب ٢١ مرة. لمزيد من التوضيح، دعونى أذكر أن معظم الناس ينقلب بهم القارب مرة أو اثنتين فقط على مدار حياتهم المهنية. هكذا قضيت فصل الصيف: انقلاب! ثم الزحف والعودة مرة ثانية للقارب. ثم انقلاب! ثم الزحف والعودة مرة ثانية للقارب. ثم انقلاب! ثم الزحف والعودة مرة ثانية للقارب". رغم ذلك فقد ساعدتها كل هذه الإخفاقات على أن تصبح بطلة العالم فى التجديف. وإذا ما تركنا عالم الرياضة وانتقلنا لعالم العلوم، سنجد أن "**ألبرت أينشتاين**" صرح قائلا: "أقوم ٩٩ مرة باستخلاص

www.ibtesama.com/vb

النتيجة الخطأ وفى المرة المائة أتوصل للنتيجة الصحيحة".

الأمر يبدو كما لو أن الناجحين يجمعون "أكبر عدد من النقاط فيما يتعلق بالفشل" - أمر أشبه بنظام الأميال المجانية الذى من خلاله كلما قطعت المزيد من الأميال زادت فرصة حصولك على رحلة مجانية. مع نظام جمع النقاط الخاصة بالفشل، كلما زاد عدد مرات فشلك، حصلت على مزيد من النقاط وزادت فرصة نجاحك.

لقد أحرزت "إيلى ديفيس" الوكيلة العقارية نقاطًا كثيرة فيما يتعلق بالفشل. حيث صرحت قائلة: "منذ بضعة أيام جلست أستعرض تاريخى المهنى فوجدت أننى كثيرا ما فشلت فى إبرام العديد من الصفقات. يقول الناس: "يالك من محظوظة يا "إيلى"، فأنت تحصلين على كل شىء!"، بينما أقول أنا: "يجب عليكم معرفة عدد المرات التى أخفقت فيها". الأمر أشبه بلعبة اليانصيب، مما يعنى أننى أفوز كثيرا لأننى أبذل الكثير من الجهد". هكذا استطاعت "إيلى" الوصول إلى القمة فى مجالها.

حدثنى "سيرجى برين" مؤسس شركة جوجل قائلا: "عليك أن تفشل عدة مرات قبل أن تحقق نجاحا واحدا". عندما قال ذلك أجبته على الفور: "مهلا، فجوجل ليست بمؤسسة فاشلة، بل هى من كبرى المؤسسات التى حققت نجاحا ساحقا"، فأجاب قائلا: "بالطبع جوجل مؤسسة ناجحة لكننى قد شاركت فى مشاريع أخرى عديدة انتهت بالفشل. فمن الطبيعى ألا تحقق كل المشاريع نجاحا ساحقا". ياله من أمر يبعث على الشعور بالارتياح أن تعلم أنه حتى هؤلاء المشاهير يتعرضون للفشل مثلنا تمامًا!

فى شركتى، تعلمنا منذ فترة طويلة أنه كى تنجح كثيرا عليك أن تفشل كثيرا، لذلك عندما نحاول التوصل إلى أفكار من أجل حملة دعائية، أو فيلم فيديو، أو حتى مكان لنتناول فيه الغداء، نقوم بطرح العديد من الأفكار. بالطبع ستفشل كل هذه الأفكار وتُطرح بعيدا باستثناء فكرة واحدة. وهذا أمر لا بأس به، فنحن لسنا بحاجة سوى لفكرة واحدة جيدة.

لذلك، إذا أردت أن تحقق العديد من النجاحات، عليك أن تتعرض للكثير من الفشل. ابدأ فى جمع أكبر عدد من نقاط الفشل ابتداء من اليوم؛ فقد

www.ibtesama.com/vb

تساعدك هذه النقاط على تحقيق النجاح.

لقد أخفقت فى إحراز ٩٠٠٠ تصويبة على مدار حياتى كلاعب. وخسرت ما يقرب من ٣٠٠ مباراة.... لقد واجهت الفشل بحياتى مرارا وتكرارا ـ وهذا هو سر نجاحى.

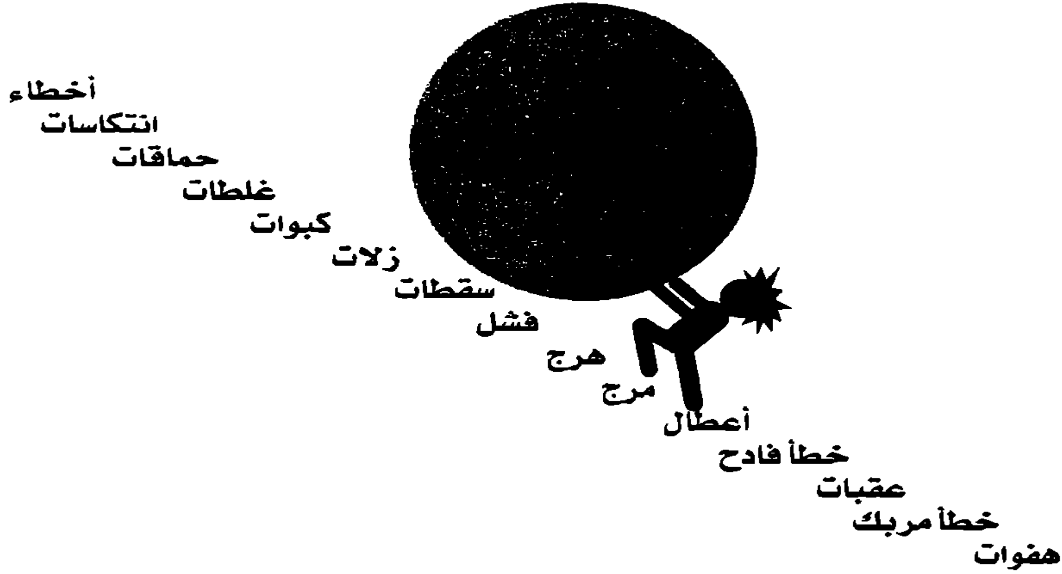
مايكل جوردان نجم كرة السلة

إننى أؤمن بمدى أهمية مواجهة الكثير من الفشل وخوض هذه التجربة بسرعة. فبهذه الطريقة لا تنفق الكثير من المال، ولا تضيع الكثير من الوقت، وتتمكن أيضا من الانتقال للمهمة التالية.

راسيل كامبل رئيس شركة إيه بى إن أمور أسيت مانيجمنت بكندا

www.ibtesama.com/vb

ثابر أثناء ارتكاب الأخطاء



فى البداية، كنت أخلط بين ارتكاب الأخطاء والتعرض للفشل، نظرا لأن الأخطاء تعد بمثابة فشل بسيط. لكننى فيما بعد أدركت الفارق بينهما، وعلمت أنه من المفترض تخصيص جزء للحديث عنها، لأن هناك العديد من الناجحين يرتكبون الكثير من الأخطاء والغلطات والهفوات والحماقات والزلات والكبوات، ويقعون فى أخطاء فادحة وأخرى مربكة، بل ويتسببون فى حدوث بعض العبث والفوضى والهرج والمرج. لكن رغم كل ذلك لا يفقدون روح المثابرة التى يتمتعون بها.

حدثنى "**كيفن يوبانك**" الحاصل على لقب "الأب المثالى بولاية مسيسيبى" قائلا: "كل فرد منا عرضة لاقتراف الأخطاء. وما يميزنا عن بعضنا البعض هو الطريقة التى نتعامل بها مع هذه الأخطاء. فهؤلاء الذين يتعلمون من أخطائهم يحققون نجاحا منقطع النظير، أما هؤلاء الذين لا يتعلمون منها يكون مصيرهم الفشل لا محالة". يقول "**بيتر دراكر**" خبير إدارة الشركات: "أنت لا تتعلم من خلال قراءة الكتب بل من خلال التجربة العملية، حيث تقترف العديد من الغلطات والأخطاء الغبية" (لقد حاولت اقتراف أخطاء ذكية لكنها لم تمثل أى فارق على الإطلاق).

www.ibtesama.com/vb

فى الواقع، إذا كنت تقترف العديد من الأخطاء الغبية، فهذه تعتبر إشارة توحى بأنك فى طريقك نحو النجاح. فكما قالت الممثلة "جوان كولينز" فى إحدى المرات: "من لا يخطئ أبدا لا يحقق أى نجاح".

تتمثل فائدة الأخطاء فى كونها غالبا ما تفتح مجالات جديدة، ولهذا السبب صرح "أورنيت كولمان" مبدع موسيقى الجاز قائلا: "عندما اكتشفت أنه بإمكانى اقتراف الأخطاء أدركت أننى فى طريقى للنجاح". أخبرنى "باول روان" أحد مؤسسى شركة أمُبرا أن الأخطاء ساعدت شركته لتحتل الصدارة فى مجال تصميم المنتجات المنزلية الحديثة: "دائما ما يتحدث الناس عن مدى نجاحهم، أما أنا فأتحدث عن الأخطاء التى اقترفتها وكيف حولت تلك الأخطاء إلى نجاحات. عندما تعمل على ابتكار منتجات جديدة، يتحتم عليك الذهاب إلى أماكن لم يطأها أحد من قبلك، ومن ثم تصبح عرضة لاقتراف بعض الأخطاء على طول الطريق. وهذا بالفعل هو السر الكامن وراء نجاحنا".

حدثنى الفيلسوف الشهير "دانيال دينيت" قائلا: "اقترف المزيد من الأخطاء. اقترف أخطاء أفضل، وأخطاء أكثر تعقيدا. كن مستعدًا لارتكاب الأخطاء علانية والاعتراف بها. حاول التغلب على شعورك بالإحراج والغضب والخزى، وبدلا من ذلك تبنَّ توجها فضوليا حيال أخطائك" (أعتقد أن هذا الأمر سيتطلب الكثير من التدريب).

مضمون ذلك هو أن كل طريق خطأ نسير فيه يقودنا بدوره إلى الطريق الصحيح، ومن ثم يمكننا القول إن الخطأ يشبه البوصلة، لكن هذه البوصلة لا تشير لاتجاه الشمال أو الجنوب بل تشير إلى طريق النجاح. لذا إذا كنت ترى أنك لا تحقق النجاح الذى تتمناه، فربما يعنى ذلك أنك بحاجة لاقتراف المزيد من الأخطاء والغلطات والهفوات. كم عدد الأخطاء التى اقترفتها اليوم؟ آسف، هذا العدد ليس كافيا!

www.ibtesama.com/vb

تأتـى علـىَّ أيام أقترف فيها الخطأ نفسه حوالى ١٤ مرة، ثم أقول لنفسى: "هل لدىَّ أى عقل؟".

أوبرا وينفرى أشهر مقدمة برامج حوارية

آمـل أن تفهـم أن العمـل مـا هـو إلا سلسلـة مـن المحـاولات والأخطـاء. إنهـا ليسـت معضلة فالأخطاء تحـدث، وأهم ما بالأمر أن تواصل سعيك وتمضى قدما فى طريقك.

جاك ويلش المدير التنفيذى لمؤسسة جنرال إليكتريك

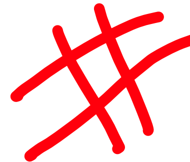
www.ibtesama.com/vb



في طريقنا للنجاح يجب علينا المثابرة إذا ما تعرضنا للكثير من **الانتقادات والرفض والمحن والتحامل**؛ فهذه هي العوامل التي لا يمكننا التحكم بها، وكل ما يمكننا القيام به هو المثابرة أثناء مرورنا بتجارب كهذه.

يمثل النقد مشكلة كبيرة، وهو أمر لا نتطلع عادة للتعرض له. كن مثابرا إذا ما تعرضت للنقد، وحاول أن تتذكر أن أكثر الشخصيات نجاحا على مر التاريخ هم أيضا أكثر الشخصيات التي تعرضت للنقد. فلقد تعرض الأسطورة "**موزارت**" للنقد على يد **الإمبراطور فرديناند** الذي قال له: "إنه لحن مزعج للغاية عزيزي موزارت، حيث يشتمل على الكثير من النغمات". حتى فريق **البيتلز** تم انتقاده على يد شركة ديكا ريكورديز: "لا نحب أصواتهم ونرى أن موسيقى الجيتار التي يعزفونها في طريقها للانهيار". لذا إذا كنت تتعرض للنقد، فتهانينا! فهذا يعني أنك قد تكون في طريقك للنجاح. تكمن الخدعة في أن تظل مثابرا عند التعرض للنقد ولا تدعه يحطمك. فالنقاد هم من يستحقون ذلك وليس أنت. حدثتني "إيف إينسلر" - المؤلفة والفنانة التي حصلت على العديد من الجوائز - قائلة: "بدلا من الانغماس في التفكير بالنقد اللاذع والأشخاص الذين يهاجمونك بسبب معتقداتك، عليك أن تكتفي بالاستيقاظ مبكرا كل صباح والمضي قدما في طريقك".

لمواصلة التقدم على طريقهم، يطور العديد من الناجحين **مرشحًا للنقد** بأذهانهم وهذا المرشح له وظيفتان: **١. التخلص من النقد الهدام**. إذا



www.ibtesama.com/vb

ما أخبرك أحد بأمر محبط ولن يفيدك على الإطلاق، يقوم مرشح النقد بالتخلص من هذا الشيء عن طريق استقباله بإحدى إذنيك ثم التخلص منه بواسطة الأذن الأخرى، وهكذا لا يمر النقد بالأجزاء الحساسة برأسك كالغدد الدمعية.

لقد طور "ريك ميرسر"، شاعر الهجاء السياسى والممثل الكوميدى. مرشح نقد قويًّا ساعده على تجاهل الانتقادات التى كان يواجهها بعالم المسرح. لقد حدثنى قائلا: "لقد تعرضت لنقد لاذع للغاية. عندما أديت أول عرض منفرد لى، تحدث أحد النقاد بالإذاعة قائلا: "عزيزى "ريك ميرسر"، عليك ألا تخطو إلى المسرح بقدمك مرة أخرى، فلقد قدمت عرضا غاية فى البشاعة". شعرت حينها أن كلماته هذه قد شطرتنى نصفين. لكن لحسن الحظ كنت أبلغ حينها ١٨ عامًا وكنت واسع الصدر بدرجة كبيرة، لذلك لم يترك الأمر تأثيرا سلبيا علىَّ. كان من الممكن أن تتسبب كلمات كهذه وبمنتهى السهولة فى إبعاد أى شخص عن مجال المسرح، بل وفى اتخاذه قرارًا بعدم العودة لهذا المجال مرة أخرى".

٢. **تقبل النقد البناء.** هذه هى الوظيفة الثانية لمرشح النقد. لذلك إذا ما صرح أحدهم بنقد قد يفيدك، فقم باستغلاله فى تطوير مهاراتك؛ فتقبل النقد هو السر وراء اكتشاف - **"جيمس واطسون"** و **"فرانسيس كريك"** لتركيب الحمض النووى. لقد أخبرنى جيمس أنه عندما عرض تركيب الحمض النووى على أحد الكيميائيين وجه له النقد: "قال لى: "لقد أخطأت حيث وضعت ذرات الهيدروجين فى المكان الخطأ". فى حين أننى قد وضعتها فى المكان الذى تشير إليه الكتب". كان من الممكن أن يتجاهل جيمس هذا النقد، لكنه تقبله: "فى اليوم التالى، فكرت أنه ربما يكون على صواب؛ لذلك غيرت مكان الذرات وعرفنا أننا كنا على صواب. لقد حدث الأمر برمته فى ما يقرب من ساعتين - هكذا انتقلنا من مرحلة اللاشىء إلى التوصل لاكتشاف عظيم! وأدركنا بالفعل أنه كان عظيما". كلمة عظيم ليست كافية لوصف الحدث الذى مكنهما من الفوز بجائزة نوبل.

لذلك عليك بتطوير مرشح النقد الخاص بك، والذى سيخلصك من النقد

www.ibtesama.com/vb

الهدام ويساعدك على تقبل النقد البناء. اجعل هذا المرشح بمثابة جزء متأصل بك، وقد يساعدك ذلك على التوصل لاكتشاف عظيم.

أحيانا يكون النقد صحيحا، وتكون بحاجة لقول: "ربما أكون مخطئا وبحاجة إلى تصحيح مسارى".

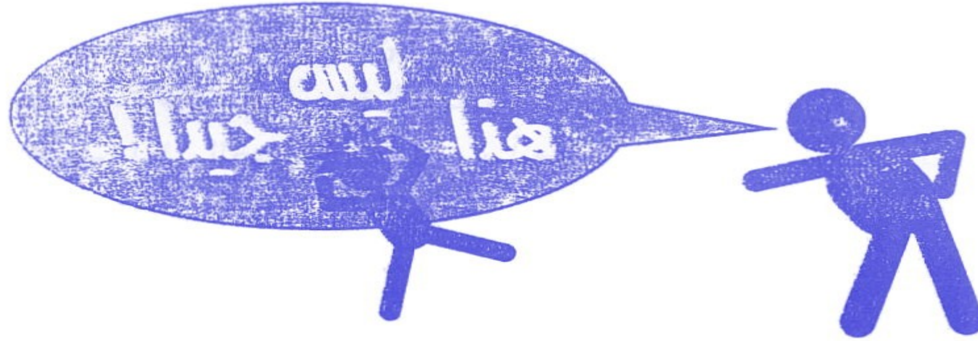
ليز باير خبيرة الصرافة الاستثمارية ب وول ستريت

إذا قدمت لى نقدا بناء، فسأعدل من الأمور على الفور. لكن إذا كنت توجه النقد لمجرد النقد، فأنا لا أود سماعك.

ستيفن شوارتز مؤلف كتاب How To Make Hot Cold Calls

www.ibtesama.com/vb

تحذير!
النقد الصريح



عادة ما لا يتوافر لدى الناس الوقت الكافى للتوقف والتفكير فى كيفية تقديم النقد بصورة تجعله يبدو بناء، حتى وإن كان كذلك بالفعل. ولهذا السبب انتبه لما يسمى بالنقد الصريح - ذلك الذى يفتقر للباقة. قد تواجه هذا النوع من النقد فى عالم الأعمال التجارية؛ حيث يكون الناس دائما فى عجلة من أمرهم ويدور بأذهانهم الكثير والكثير من الأمور، مثل أين سيتناولون الغداء، لذلك لا يتوافر لديهم دائما الوقت الكافى لتفسير الأمور بطريقة لطيفة. فى إحدى المرات عندما كان "جاك ويلش"، المدير التنفيذى لمؤسسة جنرال إليكتريك، ينتقد لوحة القصة التى قدمتها وكالته الإعلانية قام بمنتهى البساطة بإلقاء اللوحة على الأرض ثم قال: "إنها لا تعجبنا! فهى دون المستوى".

فى الواقع، هذا النوع من النقد لا يكون هداما دائما، بل إن الطريقة التى يتم التعبير بها عنه هى التى تبدو هدامة إلى حد ما. أما النقد نفسه فربما يكون فى الواقع بناء ويساعدنا على التطور. لقد أخبرنى "تيرى جيليام" أن هذا النوع من النقد هو الذى ساعد فرقة مونتى بايثون الكوميدية على إنتاج مثل هذه العروض التليفزيونية الرائعة: "أهم شىء بخصوص الفرقة هو أننا كنا غاية فى القسوة مع بعضنا البعض. فإذا ما تم طرح فكرة رديئة، نصرح

www.ibtesama.com/vb

بكونها عديمة الفائدة، كما نحترم بعضنا البعض بشكل كاف كى نتمكن من القيام بذلك. أعرف أنهم يقولون: "يا إلهى، تأكد أنك لن تحط من قدر أحد"، لكننى كنت أحط من قدرهم؛ فالناس يتحلون بقدر كبير من القوة والمرونة. أنت تريد تشجيع الناس، لكنهم إذا لم يقدموا عملا جيدا، تقوم فى هذه الحالة بتوبيخهم".

لقد اكتشفت هذا النوع من النقد لأول مرة وأنا فى رياض الأطفال عندما طلبت منا معلمتنا السيدة "سينجر" أن نرسم منظرا طبيعيا فقمت برسم خط فى أعلى الصفحة على اعتبار أنه يرمز للسماء. فقام طفل آخر، أظن أن اسمه كان فرانك، بالنظر إلى رسوماتى قائلا: "هل أنت غبى؟ السماء ليس بها أية خطوط!" (كم من الرائع أن هذا الطفل لم يتواجد مع بيكاسو فى رياض الأطفال، حيث كان سيقول له: "بيكاسو، أيها الأحمق، من المفترض أن تضع أنف الرجل فى وجهه، وليس على كتفيه"). فى البداية شعرت بالألم، لكن بعد ذلك خرجت من الفصل ونظرت لأعلى، فأدركت أنه "على صواب، فما من خطوط بالسماء". هكذا قدم لى هذا الصبى رؤية جديدة بينما تسببت له أنا فى كدمة حول عينيه.

الآن، لنمض قدما نحو الفترة التى كنت أدرس فيها التصميم بكلية الفنون: طلب منا الأستاذ "تشارلى" تصميم مفك جديد، فقضيت أسابيع أعمل على ابتكار ما ظننته أفضل تصميم بالعالم. وعندما حان وقت العرض التقديمى، اندفعت نحو الفصل ووضعت مفكى بمنتهى الفخر على الطاولة، فأتى البروفيسور "تشارلى" وأخذ يلقى نظرة على جميع الأعمال. ثم توقف فجأة والتقط مفكى. حسنا! شعرت بسعادة غامرة. بالطبع كان سيستخدم تحفتى الفنية كمثال لمدى التقدم الذى حدث بعالم التصميم، وهذا ما لم يحدث على الإطلاق - حيث قام بقذف المفك فى الحائط فتهشم إلى مليون قطعة. شعرت بالإحباط، وأظن أن قلبى توقف عن النبض حينها. لكن بعدما تخلصت من شعورى بالاستياء من هذا الموقف، بدأت أفكر أنه ربما، فقط ربما، لم يكن تصميمى رائعا كما ظننت، ومن ثم عكفت على تصميم مفك أفضل بكثير.

www.ibtesama.com/vb

لا أوصى باتباع العنف عند توجيه النقد. فمجرد قول: "هذا ليس جيدًا بالدرجة الكافية، حاول تحسينه" سيؤدى الغرض. لكن رغم ذلك علىَّ الاعتراف بأنه عقب مشاهدة "تشارلى" وهو يحطم مفكى، ما من ناقد يمكنه تحطيمى، وهذا هو المغزى من الأمر برمته. فالعبرة من كل ذلك أنه من المفيد أن تعتاد التعامل مع النقد؛ فالعالم ملىء بأشخاص من أمثال "فرانك" و"تشارلى".

www.ibtesama.com/vb

ثابر عند التعرض للرفض

يعد الرفض واحدا من الحماقات التى قد تتعرض لها، وهو أحد الأشياء التى يحتاج الناجحون للمثابرة عند التعرض لها، وبغض النظر عن الطريقة التى تنظر بها له، فهو بمثابة ركلة عنيفة تسدد إليك. ولا تتوقع أن يتم رفضك مرة واحدة، فهذا أمر وارد الحدوث والتكرار.

هناك قائمة طويلة بأسماء الناجحين الذين تعرضوا للرفض مرارا وتكرارا ورغم ذلك تمكنوا من تحقيق نجاحات عظيمة. شعرت "**روث هاندلر**" بالرفض عندما قام المدراء بشركة ماتيل لتصنيع لعب الأطفال بالسخرية من فكرة الدمية التى قامت بتصميمها. لكنها ثابرت وقامت بتصميم باربى – أشهر دمية بالعالم. كما تم رفض فكرة "**ديبى فيلدز**" المتمثلة فى إنشاء متجر لبيع الكعك المحلى؛ حيث قيل لها: "إنها فكرة سيئة. إضافة إلى أن دراسة السوق تشير إلى أن الأمريكيين يفضلون الكعك الهش، وليس الكعكات اللينة سهلة المضغ التى تعدينها"، لكن "ديبى" ثابرت وانتهى بها الأمر بإعداد الكثير من المخبوزات.

من الصعب تصديق أن راكب الدراجات "**لانس آرمسترونج**" قد واجه الرفض من قبل، لكنه يقول: "ما من أحد كان على استعداد لقبولى. فلم تكن هناك فرق أوروبية على استعداد لقبولى، كما لم ترغب الشركات الأمريكية فى تعيينى". لكن من المؤكد أن كل ذلك قد تغير عندما أخذ يفوز ببطولة العالم عامًا تلو الآخر. أخبرنى "**إيزادور شارب**" أنه حينما طرأت بذهنه فكرة بناء نوع جديد من الفنادق على الطريق العام، لاقت هذه الفكرة رفضا

www.ibtesama.com/vb

قاطعا: "على مدار سنوات أخذت أطرق جميع الأبواب وأواجه رفضا قاطعا من أناس يقولون: "أيها الفتى، أنت لا تعرف عم تتحدث، كما أنك لست على دراية بمجال الأعمال التجارية. لماذا تظن أنه بإمكانك القيام بذلك؟"، لكن ذلك لم يردعنى، لأننى رأيت وشعرت بشىء كنت واثقًا تمام الثقة من أنه سينجح". لقد ثابر وتمكن من الارتقاء بمستوى فنادق الفور سيزونز وجعلها من أفضل الفنادق الفخمة الموجودة بالسوق.

حدثنى المصور الصحفى "ريك سمولان" قائلا: "عندما ذهبت لمقابلة الناشرين لأعرض عليهم فكرة كتاب *Day in the Life*، سخر منى الجميع". لكن فيما بعض أصبح الناشرون أنفسهم موضع سخرية عندما حقق كتابه هذا أعلى مبيعات. كما أخبرنى الموسيقار "إد روبرتسون" أن فرقة ذا بارينيكد ليديز قد تعرضت لهذا الرفض من قبل شركات الموسيقى الكبرى: "لقد تعرضنا للرفض على يد جميع شركات الموسيقى، كما تم إخبارنا أنه ما من شركة ستقبل بإنتاج شريط لنا، لكن الموسيقى فى حد ذاتها كانت تمنحنا شعورا بالسعادة الغامرة كما كنا نستمتع بعزفها، لذلك مضينا فى طريقنا". وهكذا تمسكوا بروح المثابرة حتى وصلوا للقمة.

يستمع الأطباء النفسيون للعديد من قصص الرفض، لكننى لم أتخيل قط أنهم أيضا يتعرضون للأمر نفسه، وذلك حتى صرح الطبيب النفسى "كين وودرو" قائلا: " أخبرنى أستاذى بالجامعة أننى لا أتحلى بالصفات اللازمة كى أكون طبيبا جيدا، وأنه لن يدعنى ألتحق بكلية الطب. فبكيت عند سماع ذلك". لكن مثابرته جعلته يضحك فى النهاية حيث أصبح طبيبا وأستاذ علم النفس بجامعة ستانفورد.

لذلك تذكر أن تعرضك للرفض سيصيبك بالحزن، لكنه فى الوقت نفسه سيغرس بداخلك نوعًا من التصميم والمثابرة (خاصة فى أوقات المحن).

ستمر بأسابيع تتعرض فيها للإحباط والاكتئاب والتخبط، حيث تجد أنك تواجه الكثير من الرفض، هكذا تفكر قائلا: "حسنا، ما الخطب. يجب علىَّ أن أعثر على وظيفة أخرى". قد يثبط هذا من عزيمتك، لكن من المؤكد أن الأمور تتغير

www.ibtesama.com/vb

إلى الأفضل فيما بعد.

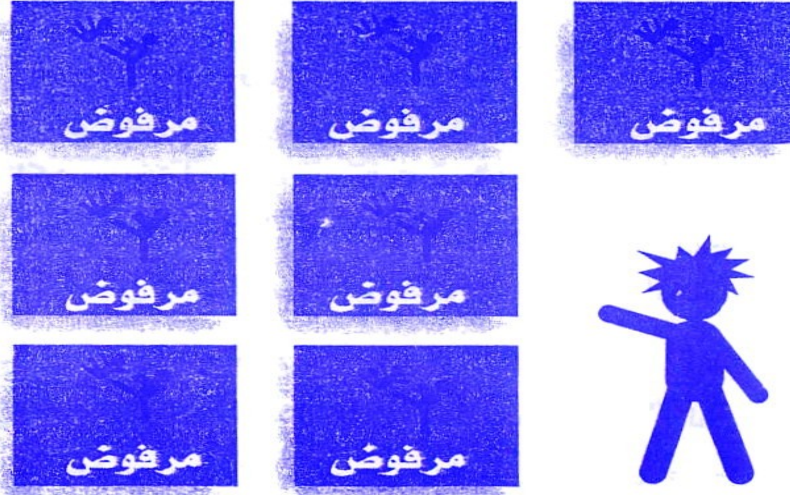
تشيب كيد مصمم أغلفة كتب مشهور

أعتقد أنه يجب عليك تطوير نوع من المقاومة للرفض والإحباط الذى ستمر به فى طريقك لا محالة.

جريجورى بيك نجم سنيمائى مشهور

www.ibtesama.com/vb

اعتبر الرفض أوسمة شرف



العديد من الناجحين لديهم إستراتيجية ممتعة للمثابرة أثناء التعرض للرفض. فهم يتعاملون مع الرفض على أنه وسام شرف، بالضبط مثل قدامى المحاربين الذين يرتدون ميدالياتهم. وكل وسام يوضح حجم ما تعرضوا له من معاناة ويعمل بمثابة وسيلة تذكير لهم تدفعهم إلى الإصرار على المثابرة.

وهذه الإستراتيجية مكنت "ستيفن كينج"، الروائى الذى تحقق كتبه أعلى المبيعات، من المثابرة فى بداية رحلته مع الكتابة. لقد لاقى الرفض مرارا وتكرارا على يد الناشرين، لكنه لم يكن يطرح هذا الرفض بعيدا ويتخلص منه بل كان يصنع منه وساما ويعلقه فوق فراشه. كتب قائلا: "عندما كنت فى الرابعة عشرة من عمرى لم يعد المسمار الذى كنت أعلق عليه تلك الأوسمة قادرا على تحمل وزنها، لذلك استبدلت به مسمارًا ضخمًا وواصلت الكتابة" – أود أن أسجل إعجابى بهذه القصة.

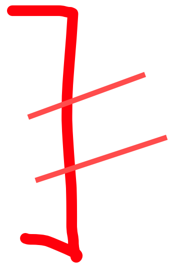
يستطيع العديد من الكتاب أن يخبروك بعدد الأوسمة التى حصلوا عليها. يقول "سيث جودين": "عندما التحقت بمجال التأليف، تلقيت ٩٥٠ خطابًا

www.ibtesama.com/vb

يرفض وجودى وذلك قبل بيع أول كتاب لى". وبالنسبة لـ "**جون جريشام**" فقد لاقى كتابه الأول الرفض على يد أكثر من ٣٠ ناشرًا، بينما هناك ٤٣ قد رفضوا أول كتاب لـ د. "سيوس" كل هؤلاء ثابروا حتى أصبحوا كتابا تحقق كتبهم أفضل مبيعات.

بعض الأشخاص يصممون أوسمتهم ويظهرونها بفخر للجميع. تعرض واحد من المحامين الذين تحولوا لمجال الكتابة للرفض على يد الناشرين مئات المرات. لكن بعد نجاحه قام بلصق أوسمة الرفض هذه على حائط دورة مياه قصره، والتى يبلغ حجمها ٢٠ × ٢٠ مترًا. فيما بعد كان يجلس بدورة المياه هذه ويضحك من الأشخاص الذين قالوا إنه لا يجيد الكتابة.

من المدهش أنه فى حالات عديدة يسهم الرفض فى عملية النجاح؛ حيث إنه قد يدفعك لإثبات ذاتك أو قول: "سأريهم جميعا": لقد حصل أسطورة الموسيقى "**كوينسى جونز**" على نصيبه من الرفض، وتقول زوجته "بيجى جونز": "لقد اعتدت رؤية ذلك مرارا وتكرارا فى حياة كويسنى... وفى كل مرة يواجه فيها الرفض تزداد قوته أكثر وأكثر". يقول مهندس المعلومات "**ريتشارد شاول فيرمان**": "تقول زوجتى إننى لا أتحمس إلا عند مواجهة الرفض؛ فهو مصدر إلهامى".



ليت بإمكانى التصريح بأن الرفض يلهمنى، للأسف فهو عادة ما يشعرنى بالغضب. وللأمانة لم أجد بدًّا التعامل معه، لكننى مدين بالشكر للرفض المحتمل الذى كنت أواجهه فى كل مرة أطلب فيها عقد مقابلة مع أحد الأشخاص من أجل هذا الكتاب. شعر هؤلاء الأشخاص بالسعادة لتقديم المساعدة فى معظم الوقت، لكننى قد واجهت أيضا بعض أشكال الرفض الصريح.

إحدى المرات التى تعرضت فيها للرفض، والتى مازالت عالقة بذهنى كانت على يد "**مات جرونينج**" منتج مسلسل *عائلة سيمبسون*. لقد رفض مقابلتى أربع سنوات على التوالى. فى كل عام كنت أراه فى المؤتمر وأطلب منه إجراء مقابلة معه، لكنه كان يرفض. رغم ذلك لم أكف عن طلبى حتى وافق فى النهاية وأجريت معه مقابلة رائعة منحنى خلالها صورة لشخصية بارت

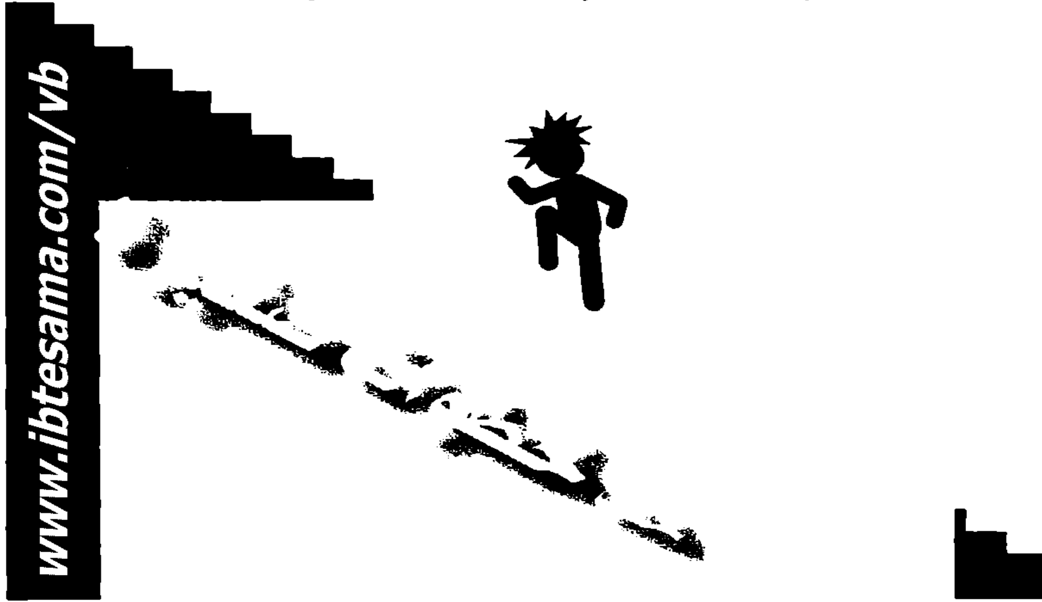
www.ibtesama.com/vb

سيمبسون. ولقد علقت هذه الصورة على الحائط بجوار مكتبى لتذكرنى دائما بأن المثابرة لها فوائدها حقا.

> **لـدىَّ بملفاتى ١٧٥ وسـام رفض. وأنا أحتفظ بتلك الأوسمة بالقـرب منـى لتذكرنـى دائمـا بأننـى إذا استسلمـت فـى أى مرحلـة، فما من أحـد بالعالم سيكترث لعـدم نجاحى فيما عداى. لذلك عليك أن ترغب حقا فى تحقيق النجاح وتصر عليه، وإذا ما فعلت ذلك فما من أحد سيقدر على ردعك.**
>
> *روبـرت جيـه. سويـر مؤلـف كتـب الخيـال العلمـى التى تحقـق أعلى المبيعات*

www.ibtesama.com/vb

إستراتيجيات للمثابرة



ليس من السهل أن تثابر، لذا دعنا نلق نظرة على بعض إستراتيجيات المثابرة التى قد تساعدنا على الإصرار والمضى قدما فى طريقنا. تتمثل الإستراتيجية الأولى فى اتخاذ خطوات صغيرة. حدثنى "**جون وارنوك**" المدير التنفيذى لشركة أدوبى سيستمز قائلا: "أحد أهم الأمور التى يجب وضعها فى الاعتبار فى هذه الحياة هى النظر لموطئ قدميك ثم أخذ الخطوة التالية ثم التى تليها. لا تركز على الأشياء البعيدة عنك تمام البعد، بل احرص على التأكد من كونك تسير فى الاتجاه الصحيح، ثم خذ خطوة تلو الأخرى". نعم، فنحن ندرك النجاح بنفس الطريقة التى يتعلم بها الطفل الصغير المشى؛ أى من خلال التعثر والسير بخطى صغيرة.

أخبرنى "**فورست سوير**" أن الخطوات الصغيرة قد أحدثت طفرة بحياته؛ حيث غيرته من مجرد مذيع مغمور بالإذاعة إلى مقدم برامج إخبارية مشهور. فهو يقول: "لقد بدأت بالتحدث فى البرامج لدقيقة ثم ثلاث دقائق حتى أتقنت الأمر. بعد ذلك قمت بتقديم برامج أطول". كما تسببت الخطوات الصغيرة فى نقل "**بيتر كوشرين**" من مرحلة الطفولة البائسة إلى المرحلة التى أصبح فيها رئيس خبراء التكنولوجيا بشركة بريتيش تيليكوم، حيث قال: "رأيت أنه من الرائع أن أحصل على مهارات المساعد التقنى، ثم فكرت

www.ibtesama.com/vb

أنه سيكون من الأفضل أن أحصل على الشهادة الجامعية ثم الماجستير ثم دكتوراه فى الفلسفة ثم دكتوراه فى العلوم - كل شىء على حدة".

"**الكسندر تسياراس**" هو المدير التنفيذى لشركة أناتوميكال ترافيلوج الرائدة فى مجال تكنولوجيا التصوير الطبى، وهو يشير إلى أن الخطوات الصغيرة قد تجعل الأمر يبدو كما لو أنك قد قمت بقفزة عالية، حيث يقول: "يحدثنى الناس قائلين: "ياإلهى، لقد حدثت طفرة بمجال التكنولوجيا لديك مقارنة بالعام الماضى!"، فأجيب قائلا: "كلا، هذا ليس بصحيح. كل ما فى الأمر أن نظم الحلول الحسابية أصبحت أكثر ترتيبًا، ووحدات المعالجة المركزية أصبحت أقل سعرا، والذاكرة أصبحت أكثر قدرة على الاستيعاب. إذا جمعت التطور البسيط الذى حدث بكل واحدة من تلك الأمور، سيبدو الأمر كما لو أنك قمت بقفزة عالية. فى حين أن كل ما هنالك هو أنك قمت بالعديد من الخطوات الصغيرة".

ميزة الخطوات الصغيرة هى أنها تسهل من عملية الانطلاق فى المقام الأول. صرح الكاتب المشهور "**مارك توين**" فى إحدى المرات قائلا: "يكمن السر وراء التقدم فى مجرد أخذ خطوة البداية. وسر البداية يكمن فى تقسيم مهامك الصعبة والمرهقة إلى مهام صغيرة يمكن القيام بها، ثم البدء فى تنفيذ أول مهمة". لقد نجح هذا الأمر مع "**جراهام هوكس**"، والذى سجل الرقم القياسى فى الغوص لأعمق نقطة بقاع المحيط، والذى يقوم أيضا ببناء تلك الغواصات الرائعة التى تقل الغواصين إلى أعماق البحر. إنها تكنولوجيا معقدة، لكنه يقول إن الخطوات الصغيرة تمنع المشاكل من التسبب فى غرقه: "إننى أقوم ببناء تلك الغواصات، ولو حدث واستغرقت فى التفكير فى الوقت أو المال أو الجهد الذى أبذله أثناء ذلك ما كنت لأشرع فى الأمر من الأساس. من أين سيأتى المال؟ هل سيجدى الأمر؟ هل سيرغب الناس فى شىء كهذا؟ أسئلة كثيرة ستطرأ بذهنى، لذا عليك أن تمنع نفسك من الاستغراق فى التفكير فى المشكلات، وركز فقط فى الخطوة التالية".

إن تسلق سلم النجاح هو أمر أشبه بتسلق الجبال؛ أى أنه ما من طريقة سهلة للقيام بذلك - ويؤسفنى إخبارك بأنه ما من مصاعد أيضا. لكن اتخاذ

www.ibtesama.com/vb

خطوات صغيرة سيفيدك، واعلم أنه رغم صغرها، فهى بإمكانها الارتقاء بك حتى تلمس النجوم بيديك. فكما قال رائد الفضاء "نيل آرمسترونج" عندما وضع قدمه على القمر: "إنها خطوة بسيطة لرجل، لكنها خطوة كبيرة للبشرية".

لقد تعلمت أن أخذ خطوات للأمام سيؤدى إلى النجاح، وهذا ما أؤمن به حقا.

جورد لوندز مؤسس شركة سليب كنترى

ستبدو رحلة الحياة شاقة لو نظرت إليها بالياردات، وسهلة إذا نظرت لها على أنها مجرد خطوات.

كوينسى جونز ملحن موسيقى ومنتج مشهور

www.ibtesama.com/vb

إستراتيجيات للمثابرة

الخوف من الاستسلام



هناك الكثير من المخاوف بهذا العالم. أقصد بذلك أننى قرأت قائمة بالمخاوف التى تنتابنا فوجدت بها المخاوف المعتادة مثل الخوف من المرتفعات، والخوف من الثعابين، وهو نوعى المفضل. لكن هل ستصدق أن هناك ما يزيد على ٥٠٠ نوع آخر من المخاوف؟ وهناك ما يسمى بالخوف من الخوف نفسه. وبرغم تعدد أنواع الخوف إلا أن هناك شيئًا ما لم يشر إليه من قبل، لذا أود أن يكون لى السبق فى الإشارة لهذا النوع من الخوف – إنه الخوف من الاستسلام.

يعانى العديد من الناجحين الخوف من الاستسلام، وهذه تعتبر ظاهرة صحية، لأنها تساعدهم على المثابرة. يمكنك القول إن "تيد تيرنر" مؤسس قناة سى إن إن كان يشعر بذلك عندما قال: "ترى، ما السبب الذى جعلنى أطلق على قاربى اسم "العنيد"؟ ذلك لأننى لا أستسلم أبدا. يوجد بقاربى مجموعة كبيرة من الأعلام، لكن لا توجد به أية رايات بيضاء؛ فأنا لا أستسلم أبدا، وهذه هى قصة حياتى". رفضه هذا للاستسلام قد ساعده على الفوز بأهم كأس فى الإبحار – كأس أمريكا.

يعانى "لانس آرمسترونج" الخوف من الاستسلام – هذا الخوف الذى زرعته

www.ibtesama.com/vb

بداخله والدته التى عادة ما كانت تقول له: "لا تستسلم أبدا يا بنى". فى بداية مشواره المهنى، كان يتنافس فى مسابقة الثلاثى عندما خارت قواه وكان على وشك الاستسلام، لكن والدته تعقبته وذكرته بأنه لا يمكنه الاستسلام، لذا أكمل السباق حتى وصل لخط النهاية. وبمساعدة هذا الخوف الكامن بداخله تمكن من الفوز بكأس دورة فرنسا لسباق الدراجات سبع مرات متتالية.

ليس المقصود مما سبق أن الناجحين لا يفكرون فى الاستسلام. فلقد أخبرنى "بن ساندرز" أنه أثناء رحلته إلى القطب الشمالى، والتى استغرقت ٨٠٠ ميل، قد فكر كثيرا فى الاستسلام: "كنت أشعر بالإرهاق لأيام ولم يكن باستطاعتى رؤية أى شىء - تلك هى الفترة التى كنت أشعر فيها بأننى على حافة الجنون التام. فى بعض الأحيان كنت أسقط على الأرض وأشعر بالإحباط جراء عدم كسر رسغى أو كاحلى، لأنه فى حالة كسرهما كنت سأنهض وأعود لمنزلى وكلى فخر". لكن الخوف من الاستسلام جعله يثابر حتى أصبح أصغر فرد تزلج بمفرده إلى القطب الشمالى.

لقد أسهبت فى تقديم أمثلة لرياضيين، بيد أن الناجحين فى كل مجال يعانون هذا النوع من الخوف. يمكنك القول إن "أوبرا" تعانى منه بدليل قولها: "لم أتحمل النظر إلى نفسى كشخصية يمكنها الاستسلام". ويعانى "بيل جووى"، رئيس العلماء بشركة صن ميكروسيستمز، هو الآخر من هذا النوع من الخوف، حيث يقول: "أنا شخصية عنيدة؛ فأنا لا أستسلم لمجرد كون الأمر صعبا. فلب الموضوع هو أن تبقى مثابرا، لذا عليك أن تظل متمسكا بموقفك".

كل الأدلة تؤكد أن المرء إذا أراد إدراك النجاح، سيجد أن المثابرة وعدم الاستسلام مفيدان للغاية. لذا إذا كان من الضرورى أن ينتابك خوف من شىء ما، فلتنس المرتفعات والثعابين والـ ٥٠٠ نوع الأخرى، وركز على الخوف من الاستسلام.

فى النهاية تدرك أنك تتنافس مع ذلك الصوت القابع بداخلك، والذى يدفعك للاستسلام.

www.ibtesama.com/vb

جورج شيهان طبيب، مؤلف، عداء

هناك شيء واحد سيضمن لنا الفشل، ألا وهو الاستسلام.

كريج بريدلاف الذى سجل الرقم القياسى فى سرعة الهبوط لخمس مرات



تقدم العمر يسبب تجاعيد البشرة، فى حين أن الاستسلام يسبب تجاعيد الروح.

دوجلاس ماكارثر جنرال الحرب العالمية الثانية المشهور

www.ibtesama.com/vb



تحدثنا للتو عن الخوف من الاستسلام أو عدم الاستسلام قط. وكنت قد عزمت على عدم العودة لهذه النقطة مرة ثانية، لكن بحثى يشتمل على العديد من التعليقات الخاصة بهذه المسألة، مما جعلنى أدرك أن تلك الإستراتيجية تستحق أن يخصص لها صفحات أخرى.

أثناء الحرب العالمية الثانية خطب **"ونستون تشرشل"** رئيس وزراء بريطانيا فى الشعب البريطانى قائلا: "لا تستسلموا أبدا أبدا أبدا". واليوم مازال الناجحون يعتمدون على هذه الإستراتيجية. حدثتنى **"دينا براون"** المديرة التنفيذية لشركة باورفول ميديا قائلة: "إذا كنت شخصية ناجحة فهذا يرجع إلى حقيقة كونى لا أستسلم أبدا. سيظهر بطريقك عقبات كثيرة يمكن التغلب عليها. لكن إذا لم تستطع تجاوز تلك العقبات، حاول أن تتفاداها، وإذا لم تستطع ذلك، حاول أن تمر بجانبها. هكذا بمنتهى البساطة، لكننى لا أستسلم أبدا".

صرحت **"إيلى ديفيس"**، أشهر وكيلة عقارية، قائلة: "فى بعض الأحيان أمر بأيام عصيبة حقا، حيث تبوء كل أعمالى بالفشل وأتلقى الكثير من المكالمات الهاتفية السيئة. إضافة إلى تعرض كل من حولى إلى الكثير من المشاكل، وبرغم كل ذلك أرى أن أكثر الشخصيات نجاحا هى تلك التى لا تستسلم أبدا". لقد عبر **"ستيف شكيلير"**، المدير التنفيذى لشركة كوبالت إنترتينمينت عن هذا الأمر قائلا: "كل مشروع وكل فكرة عظيمة تواجه ملايين العقبات. وإذا ما استسلمت فور ظهور أول عقبة أو حتى أول ٥٠ عقبة فهذا يعنى أنك لن تنجح قط. أما إذا لم تستسلم أبدا فستفوز فى النهاية. لا تستسلم أبدا، أبدا".

www.ibtesama.com/vb

أخبرنى "دون نورمان" مؤلف كتاب *The Way Things Work* أنه عندما يتطرق إلى تلك الأجزاء المملة والمضجرة من العمل يشعر بالرغبة فى الاستسلام: "أقوم بتأليف الكثير من الكتب، وعادة عندما أصل إلى مرحلة معينة أقول: "لماذا أفعل ذلك؟ إننى أكره هذا العمل". لكن ينبغى عليك مواصلة عملك، لأنه فى النهاية يستحق الجهد المبذول فيه. وهذا الأمر ينطبق على جميع المشاريع. فهناك دوما جزء بأى مشروع يجعلك تشعر بالملل والضجر، لكنه فى الوقت نفسه يكون مهمًّا للغاية. لذلك أندفع لإنجاز مهمتى وإتمامها خطوة خطوة".

صرح "اتش روس بيرو"، مؤسس شركة إليكترونيك داتا سيستمز، قائلا: "معظم الناس يستسلمون وهم على أعتاب إدراك النجاح؛ حيث يرفعون الراية البيضاء وهم على بعد ياردة من خط المرمى. فهم يستسلمون فى الدقيقة الأخيرة من المباراة وهم على مشارف إحراز الهدف". يرى "جورد لوندز"، مؤسس شركة سليب كنترى، أيضا، أن هناك الكثير من الأشخاص يلجأون للاستسلام: "يكون لدى المرء رؤية مثالية لشىء ما ويقطع ٨٠٪ من المشوار وإذا به يرى أن الـ ٢٠٪ المتبقية تبدو صعبة للغاية، ولذلك فهو إما يتجاهل الأمر أو ينسحب ويذهب بعيدا. ركز على هذه الـ ٢٠٪ حتى وإن كانت صعبة للغاية. لا تستسلم، بل اقطع تلك الأميال الإضافية؛ فقوة الإرادة والعزيمة، وليس الاستسلام، هما ما يصنعان الفارق بين النجاح والفشل".

تحدث المشكلة عندما تتعقد الأمور، فحتى الأشخاص يميلون للاستسلام، لكن هذا هو الوقت الذى نحتاج فيه حقا للمثابرة. مثلما حدث منذ بضعة أيام عندما كنت أعمل بكد على الانتهاء من هذا الفصل لكن الأمور لم تسر على ما يرام؛ حيث تم إلغاء موعد مقابلتين فى اللحظة الأخيرة ولم أستطع تنظيم الاقتباسات وكان مستوى كتابتى أسوأ من المعتاد. فى النهاية، نظرًا للإحباط الشديد الذى انتابنى، أغلقت الكمبيوتر وخرجت فى نزهة. فإذا بصوت يدوى برأسى قائلا إننى على مشارف الاستسلام وأنا أكتب الفصل الذى يتحدث عن المثابرة. هل هذا أمر مثير للسخرية أم ماذا؟ لذلك فعلت ما يفعل الكثير من الناجحين - لم أستسلم. هكذا تخلصت من الكمبيوتر

www.ibtesama.com/vb

القديم ومضيت فى طريقى من جديد. إننى أكره الوقت الذى أشعر فيه بأننى مضطر للعمل بنصيحتى الخاصة.

شعارى الذى أفضله هو "لا تستسلم أبدا".

دونالد ترامب إمبراطور العقارات المشهور

أنا لا أستسلم أبدا. إذا لم ينجح الأمر بطريقة ما، أجرب طريقة أخرى، لكننى لا أستسلم قط.

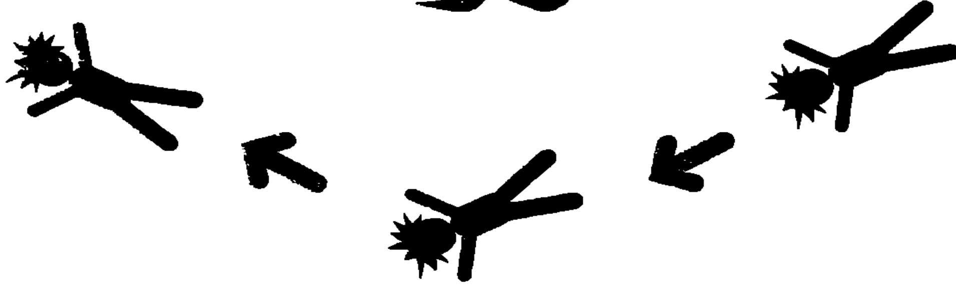
دايان بين نائب رئيس تطوير الأعمال التجارية، شركة مانيولايف

سواء كنت داخل الحلبة أو خارجها، ما من مشكلة فى أن تتعرض للهزيمة، لكن المشكلة الحقيقية تكمن فى أن تظل مهزوما للأبد.

محمد على بطل العالم فى الملاكمة ٣ مرات على التوالى

www.ibtesama.com/vb

المرونة



فشل وأخطاء
نقـــد ورفـــض
ســـلبية وتحـــامل

يقال إن الناجحين لديهم بشرة سميكة، لكن وفقا للبحث الذى قمت به يبدو الأمر أنهم لديهم بشرة مطاطة وليست سميكة. فهم دائما ما يرتدُّون بعد تعرضهم للفشل والمحن؛ أى يستعيدون قوتهم بعد التعرض لأى أزمات - بمعنى آخر يتمتع الناجحون بمرونة عالية.

يتمتع ستيف جورفيتسون مستثمر فى رأس المال المخاطر بهذه المرونة. حيث حدثنى قائلا: "يسبب لك الفشل الكثير من الألم، وأنا لا أستطيع التعامل معه لكننى اعتدت على عدم السماح له بهزيمتى. صحيح أن العقبات تعرقلك، لكننى دوما ما أرتد ثانية". أخبرتنى "إيفا فيرتيز"، عالمة الأبحاث الطبية، أنها تتمتع بالقدرة على الارتداد، حيث قالت: "عندما لا أنجح أشعر بالغضب. لكن هذا لا يعنى أن شوكتى تتكسر ولا أستطيع الوقوف على قدمى مرة أخرى. على العكس تماما أقول لنفسى: "حسنا، لقد فشلت هذه المحاولة، لذلك لنحاول مرة ثانية مع بذل المزيد من الجهد، وسننجح هذه المرة" - وهذا ما أطلق عليه مسمى المثابرة".

www.ibtesama.com/vb

تتمتع **"دون ليبور"**، رئيسة قطاع المعلومات داخل مؤسسة تشارلز شواب، أيضا بهذه القدرة: "المرونة تعتبر أمرًا مهمًّا للغاية. يجب أن تكون قادرا على التحلى بهذه الصفة. إذا كنت تناضل من أجل الوصول لشىء ما، فاعلم أن الأمور لن تسير دوما على هواك، وإذا ما قلت عند مواجهة أول عقبة: "لن ينجح الأمر على أية حال"، أو إذا ما أحبطت ولم تثق بنفسك، عندها لن تحرز أى تقدم".

عندما تتعرض للهزيمة كم من الوقت تستغرق قبل أن ترتد وتعود لحالتك الطبيعية؟ فى الماضى كنت أنهار عند التعرض للفشل أو النقد أو الرفض، وأعيش حالة من الحزن والأسى لمدة أيام، مما كان يزيد من مقدار بؤسى. ليتنى كنت تحدثت مع **"جاى تشيات"**، أحد مؤسسى وكالة داى/ تشيات الإعلانية، منذ عدة سنوات، فهو يعرف كيف يرتد ويفيق من أزماته سريعا. لقد حدثنى قائلا: "كل شخص معرض للفشل. ومربط الفرس هو: إلى متى ستظل مكتئبا بسبب ذلك؟ لو كنت ستبقى هكذا لمدة أسبوع فهذا يعنى أن لديك مشكلة حقا. بالنسبة لى لا أقضى أكثر من ساعة ونصف على الأكثر فى هذه الحالة، ثم أتغلب على الأمر برمته. فالقدرة على التعامل مع فشلك ومواصلة طريقك دون الشعور بالإحباط أو التخبط تمثل أهمية كبيرة".

أخبرتنى **"جيسيكا سويتزر"**، رئيسة شركة سويتزر كوميونيكيشنز، أنها تتمتع بنفس القدرة، حيث قالت: "لا أجيد التعامل مع الفشل، لكننى لدىَّ قدرة فائقة على جمع شتات نفسى بعد التعرض له. سأعطى لنفسى تقدير امتياز فى التحلى بصفة المرونة، حيث لا أتقوقع داخل بوتقة الفشل لأكثر من ساعتين - ليس أسابيع أو شهورًا". تقول **"سيلكين لومان"** بطلة العالم فى التجديف: "أهم شىء أن ننهض بسرعة فى كل مرة نتعرض فيها للسقوط؛ ذلك لأنه كلما نهضنا بسرعة، أسرعنا فى القيام بالمحاولة مرة ثانية، وأسرعنا فى التقدم وتحقيق النجاح فى النهاية".

لذا عليك بتطوير قدرتك على المرونة. فيما بعد، بعدما تنحنى للخلف وتتمزق إربا بفعل الفشل والمحن، ستتمكن من الارتداد ومعالجة الأمور واستعادة هيئتك الأصلية سريعا. فى النهاية، سترى أنه من الممتع أن تتحلى بالمرونة

www.ibtesama.com/vb

بدلا من الاستسلام والتهشم.

ما من شيء يمكنه كسرى أو تحطيمى؛ فأنا أهبط برفق ثم أقلع مرة ثانية، أى أننى أتحلى بالمرونة.

ويليام ماكدونو مهندس معمارى مشهور

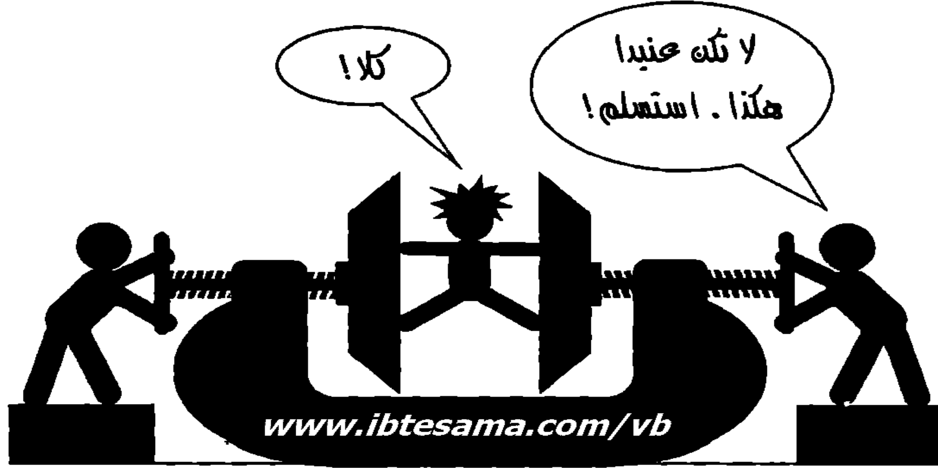
اختبار النجاح لا يتمثل فيما تقوم به وأنت على القمة، بل فى مدى قدرتك على التحلى بالمرونة عندما ترتطم بالقاع.

جورج باتون قائد عسكرى مشهور بالجيش الأمريكى أثناء الحرب العالمية الثانية

www.ibtesama.com/vb

إستراتيجيات للمثابرة

العناد



يمثل العناد واحدة من إستراتيجيات المثابرة. أعرف أن الاتصاف بالعناد ينظر له على أنه صفة سلبية، لكن عندما تحتاج للمثابرة ستجد أنه شيء مفيد، لأنه يساعدنا على التمسك بموقفنا ومواصلة السير فى الوقت الذى نميل فيه حقا للاستسلام. طور "كيم روسمو"، باحث علم الجريمة المشهور من قدرته على العناد، حيث يقول: "أعتقد أن العناد يمثل أهمية بالغة؛ ذلك لأنك لن تحظى قط بطريق خال من الأشواك، لذا يجب أن تتحلى بالقدرة على التعامل مع المشكلات وتخطى العقبات، والإصرار على المضى قدما. وأنا أرى أن العناد يحتل أهمية كبيرة عند القيام بذلك".

إن انتقال "جوزيف بينينجر"، إخصائى علم الوراثة المشهور من معمل الجريمة إلى معامل الأبحاث يؤكد أنه شخصية عنيدة، حيث يقول: "أعتقد أن أهم شيء بهذه الحياة أن تكون عنيدا للغاية. على مدار عام بأكمله، لم يكن لدينا أدنى فكرة عما يحدث، لكننا واصلنا السعى ومضينا فى طريقنا وأخذنا نحفر ونحفر حتى عثرنا على بعض المبادئ الجديدة المفيدة والمتعلقة بكيفية إدراك الشعور بالألم. لذلك عليك أن تكون مثابرا للغاية، والعديد من الأشخاص ليسوا على استعداد للقيام بذلك. مع العلم بأن الأمر لا علاقة له بالتحلى بالثقة بالنفس، بل بالعناد والتشبث بموقفك".

www.ibtesama.com/vb

أخبرتنى "ويندى واطسون" الموسيقية والملحنة أن العناد قد ساعدها على المثابرة أثناء الأزمات المالية: "دائما ما كانت والدتى تنعتنى بالعنيدة؛ ذلك لأننى لا أستسلم. فى إحدى المرات كان هناك من يدين لنا ببعض المال، فمضيت ٦ أشهر أتصرف بلباقة، لكن عندما لم يسدد هؤلاء الأفراد الدين الذى كان عليهم، ذهبت إلى مكتبهم وأنا أحمل كتابًا شيقًا للغاية ولم أغادر حتى دفعوا لى المال. لقد جلست هناك واستغرقت فى القراءة حوالى ٦ ساعات على الأقل - تقريبا انتهيت من قراءة الكتاب بأكمله".

يلعب العناد دورا كبيرا فى مساعدتى على الانتهاء من سباقات الماراثون (٤٢ كيلو مترًا)، خاصة آخر ٦ أميال منها، والتى تكون مضنية للغاية. فخلال الأميال الستة الأخيرة أشعر أن ساقىَّ تكونان على وشك التوقف عن الحركة وتهدداننى بأنهما ستتوقفان عن العمل: "نعم، فلتتوقف الآن". دائما ما يكون هناك صراع بين شقى مخى، فأحدهما يتصف بالعقلانية والآخر بالعناد. هكذا يظل الجزء العقلانى يتحدث قائلا: "مهلا، ما من سبب منطقى بهذا العالم يدفعك للاستمرار فى الجرى". هذا صحيح، لكن الجزء العنيد يقول: "أرفض الاستسلام". ودائما ما ينتصر الشق العنيد على الشق العقلانى، وهذا هو السبب الوحيد الذى يدفعنى لإنهاء السباق. أخبرنى الصحفى "مايكل وولف" أنه يستخدم نفس إستراتيجية المثابرة تلك: "أعتقد أن الأمر يتوقف على عدم تقبل الحل المنطقى؛ ذلك لأن المنطق يقول إنك لن تقدر على القيام بذلك، ومن ثم قد تستسلم. وهناك العديد من الشخصيات العبقرية والمتوازنة التى تنساق وراء ذلك وتستسلم، أما أنا فلا أتبع هذا المنطق".

لذلك، سواء كنت تشارك فى سباق الجرى أو تركض أثناء صراعك مع الحياة، عندما تحتاج للمثابرة عليك بإستراتيجية العناد، لأنها ستساعدك كى تواصل ركضك.

www.ibtesama.com/vb

من المفيد أن تتحلى بدرجة من العناد، ولا أقصد بذلك العناد لمجرد العناد، بل التصريح قائلا: "سوف أسعى لتحقيق ذلك، وسأظل أواصل المسيرة".

د. باتريشيا سيمان المديرة التنفيذية لشركة سفير أدفيزورز

لدىَّ تلك النزعة العنيدة، إنه الجزء الأيرلندى الكامن بداخلى على ما أعتقد.

جريجورى بيك ممثل حاصل على جائزة أوسكار

الأمل ينبثق فى وسط الظلام، ويأمل المعاندون فى أنهم إذا ما قاموا وتصرفوا بشكل صحيح، سيبزغ الفجر. فأنت تنتظر وتشاهد الأحداث وتعمل، ولا تستسلم أبدا.

آن لاموت مؤلفة

www.ibtesama.com/vb

إستراتيجيات للمثابرة

كن قليل الصبر - صبورا

كن قليل الصبر
على المدى القصير
كى تنجز الأشياء



بشكل يومى

كن صبورًا
على المدى البعيد
كى تبقى مثابرا لسنوات



على مدار سنوات

هناك إستراتيجية أخرى ستساعدك على المثابرة على مدار السنوات التى تقضيها فى محاولة تحقيق النجاح، وهذه الإستراتيجية تتمثل فى أن تتحلى بالصبر وعدم الصبر.

من ناحية ما يتصف الناجحون على الصعيد اليومى بعدم الصبر. حدثنى **"جيمس واطسون"** الحاصل على جائزة نوبل قائلا: "أتصف بقلة الصبر وعدم التسامح مع الأشخاص الذين يتصفون بالصبر عندما تكون هناك مهام يجب إنجازها؛ ذلك لأننى أحب إنجاز المهام بسرعة". صرح **"مايكل شريج"**، زميل معمل إم آى تى ميديا لاب، قائلا: "أتسم بقلة الصبر؛ حيث لا أملك الوقت الكافى للتأمل حتى يتم إنجاز الأمور". من ناحية أخرى، يتحلى الناجحون بالصبر الذى يمكنهم من التمسك بموقفهم على مدار سنوات طويلة، وهى الفترة اللازمة للنجاح فى أى مجال من مجالات الحياة. لذا يمكننا القول إن الناجحين يجمعون بين كل من الاتصاف بالصبر وعدم الصبر - فهم عديمو الصبر على مستوى اليوم وشديدو الصبر على مدار السنوات.

يتحلى **"جوزيف بينينجر"** إخصائى علم الوراثة المشهور بكلتا الصفتين. لقد حدثنى قائلا: "إننى عديم الصبر وأود دوما إنجاز جميع المهام، وذلك

www.ibtesama.com/vb

يجعلنى أقول لك اهدأ قليلا لأنك لن تشعر قط بالرضا". من ناحية أخرى حدثنى قائلا: "نقضى فى المعمل سنتين من العمل بجد وعزم من أجل إجراء اختبارات على الفئران المعدلة وراثيا، وغالبا لا نتوصل لأية نتيجة". وهذا يجعلنا نقول إنه يتحلى بالصبر الذى يدفعه للمثابرة، وهذا المزيج من الصبر على المدى الطويل وعدم الصبر على المدى القصير قد ساعده على القيام ببعض الاكتشافات الجينية العظيمة.

يتصف "بن كوهين"، أحد المشاركين فى تأسيس شركة بن وجيرى للآيس كريم، أيضا بهذه الصفة. فعندما سألته عن الشىء الذى يجيده قال: "أجيد عدم القدرة على الجلوس دون تحريك ساكن". فهو عديم الصبر فيما يتعلق بإنجاز المهام، لكنه أيضا يتمتع بالصبر طويل المدى الذى دفعه للمثابرة حتى جعل من شركته واحدة من الرواد فى مجال صناعة الآيس كريم.

الاتصاف بالصبر وعدم الصبر يعنى أن الناجحين غالبا ما يبالغون فى تقدير ما يمكنهم إنجازه على المدى القصير، وتقليل حجم ما يمكنهم إنجازه على المدى البعيد. يقول رئيس شركة نورتيل نيتوركس "ديف هاوس": "أرى أنه عندما يقدم الناس على تحديد أهداف تستغرق ٣٠ أو ٩٠ يومًا، فإنهم عادة لا يحرزون تقدما ملحوظا؛ فهم يظنون أنهم بإمكانهم تحقيق الكثير على المدى القريب رغم عدم قدرتهم على ذلك. لكن عندما يحاولون تحديد أهداف ستستغرق عامًا أو خمسة أو عشرة فهم عادة ما يندهشون لحجم الإنجازات التى يحققونها فى هذه المدة. لقد تجاوزت مدى الأهداف التى حددتها لنفسى كمراهق عندما كنت فى مرحلة العشرينات".

يتبنى العديد من الناجحين الفكرة نفسها. يقول "هنرى كريفيس" أحد المشاركين فى تأسيس شركة كيه كيه آر إنه قد حقق العديد من الإنجازات على المدى البعيد أكثر مما كان يتخيل. وهو يعد مثالا آخر لمدى فائدة التحلى بكل من الصبر وعدم الصبر. على المدى القصير اتصف هنرى بعدم الصبر وبأنه دوما "على عجلة من أمرى كى أنجح وأثبت ذاتى"، لكنه يتصف أيضا بالصبر طويل المدى، والذى يدفعه للمثابرة وجعل شركته واحدة من أشهر شركات الاستحواذ فى العالم.

www.ibtesama.com/vb

لذلك عليك أن تتحلى بهاتين الصفتين: كن صبورا وغير صبور؛ وهى إستراتيجية ستساعدك على التحلى بالمثابرة على مدار رحلتك الطويلة لتحقيق النجاح. حسنا فلنكتف بهذا القدر. دعونا ننتقل للإستراتيجية التالية. يا إلهى، هذا هو الجزء غير الصبور الكامن بداخلى! أعتقد أننى لن أصبر كما نصحتكم من قبل.

يمكننى الفوز فى مسابقة عدم الصبر بمنتهى السهولة. الناجحون دائما ما يكونون فى عجلة من أمرهم. لكن يجب عليك أن تتحلى بالصبر كى تبقى متمسكا بموقفك وتقدر على تحقيق ما تتمناه.

بوب فيرشات رئيس شركة بيل موبيليتى

إننى عديم الصبر وأصاب بالملل بسهولة. من الصعب جدا بالنسبة لى أن أبقى جالسا دون تحريك ساكن. رغم ذلك، يمكننى التحلى بقدر كبير من الصبر كى أصل للشىء الذى أتمناه.

ليزا ناجت إحدى مؤسسى شركة ريفيرب

www.ibtesama.com/vb

إستراتيجيات للمثابرة



لو كان الناجحون سيارات لكانت مرآة الرؤية الخلفية لديهم صغيرة للغاية؛ ذلك لأنهم دائما ما ينظرون للأمام، وليس للخلف. ولقد وصل الأمر لدرجة أن المهندس المعمارى الأسطورة "**فرانك لويد رايت**" قام بتغطية النافذة الخلفية لسيارته؛ لأنه كما قال: "لا ينظر خلفه أبدا". هكذا يمكننى القول إن إستراتيجية "لا تنظر للخلف" تساعد حقا عندما نحتاج للمثابرة على مدار أوقات المحن. حدثنى "**أدريان أنانتوان**" عازف الكمان المشهور قائلا: "عندما أتعرض للفشل أو أشعر بالإحباط لا أنظر للخلف. إلا لإلقاء نظرة على ما تعلمته من تلك التجارب الفاشلة، لكننى لا أنظر إلى التجارب نفسها؛ فأنا أتطلع لما يجب علىَّ القيام به مستقبلا". تقول "**ساندرا إينسلى**" صاحبة أحد المعارض الفنية: "دائما ما أتطلع للمستقبل ولا أنظر للخلف؛ فما حدث حدث وانتهى - كل ما أفعله هو الاكتفاء بالمضى قدما".

أهم كلمتين يجب أن نضعهما باعتبارنا عند محاولة عدم النظر للخلف هما "انس" و"للأمام". أولا، عليك أن تصبح ضعيف الذاكرة وتنسى الأحداث المريرة التى وقعت لك. "الفشل. أى فشل؟" صرح "**ويليام دورانت**" مؤسس شركة جنرال موتورز قائلا: "انس الأخطاء السابقة، والفشل الذى تعرضت له. انس كل شىء باستثناء ما ستفعله الآن وافعله". يقول "**موسيس زنايمر**"

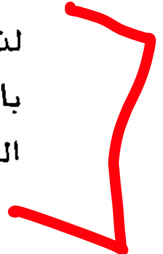
www.ibtesama.com/vb

رئيس قناة سيتى تى فى التليفزيونية: "ذاكرتى لا تسمح لى بالرجوع بالزمن للوراء. هكذا لا أستطيع تذكر الأحداث السيئة، بل ينصب كل تركيزى على المستقبل". أخبرتنى "**نيدا كول**"، عازفة البيانو، أنها قد عانت من سوء الأداء لفترة طويلة، لكنها قد نسيت كل ذلك وأخذت تنظر للأمام نحو الخطوة التالية: "لا يمكنك الجلوس والتقوقع داخل أخطائك. بدلا من قول: "أنا شخص سيئ للغاية" عليك أن تقول: "ماذا سأفعل لأصلح الأمر فى المرة التالية؟".

نعم، الناجحون دائما ما يفكرون فى "الخطوة التالية" وليس "فيما وقع بالماضى". وبدلا من تضييع كل طاقتهم فى التفكير مرارا وتكرارا فى الأحداث السيئة التى وقعت لهم، من الأفضل قطعا أن ينظروا للأمام. يقول "**ريك بيتينو**" مدرب كرة السلة المشهور: "يجب أن تضع فشلك وراء ظهرك وتبدأ فى التحرك للأمام. لا يمكنك الانغماس فى الفشل كثيرا ... نعم لقد فشلت لكن السؤال المطروح بالساحة الآن سهل ومباشر للغاية، ألا وهو: ماذا ستفعل حيال ما تعرضت له من فشل؟".

لقد ساعدت إستراتيجية "لا تنظر للخلف" "**مايكل جوردان**" على أن يصبح نجم كرة سلة. عندما واجه الفشل، نسى الأمر برمته ولم يعش فى الماضى. وبدلا من ذلك نظر للأمام وتخيل نفسه وهو ينجح فى المرة التالية. كما أخبرتنى "**إيلى ديفيس**" الوكيلة العقارية اللامعة أنها تستخدم الإستراتيجية نفسها عندما يتعلق الأمر ببيع المنازل، حيث قالت: "عملت لفترة تبلغ حوالى ٦ أشهر على إعداد القوائم. وأديت جميع مهامى وبذلت أقصى جهد ثم أضعت القوائم. بالطبع شعرت بالغضب، لكننى لم أبق حبيسة هذا الشعور، ذلك لأن المشاعر السلبية ستجرفك نحو القاع، ولن تقدر على الاستيقاظ فى اليوم التالى والابتسام والخروج لاستئناف عملك. أحاول أن أنظر للجانب الإيجابى رغم ما أشعر به من خيبة أمل، وأكتفى بالانتقال للخطوة التالية".

لذلك عندما تقع لك أحداث سيئة وتحتاج للمثابرة: ١) لا تنظر للخلف. عليك بالاحتفاظ بمرآة رؤية خلفية صغيرة للغاية. ٢) عليك أن تصبح ضعيف الذاكرة وانس ما حدث للتو. ٣) وجه كل طاقتك للنظر للأمام. بالطبع هذه



www.ibtesama.com/vb

ليست معادلة لمساعدتك على اجتياز اختبار القيادة، لكن من المؤكد أنها ستساعدك على المثابرة أثناء قيادتك على طريق النجاح.

إننى لا أنظر للخلف، بل أركز على النظر للأمام. يجب عليك دوما أن تسلط نظرك على الكرة الموجودة أمامك.

***جانيت بيكر** المديرة التنفيذية لمؤسسة دراجون سيستمز*

اقطع عهدا بنسيان أخطاء الماضى، وتقدم بسرعة كى تحرز إنجازات أعظم فى المستقبل.

***جون وودن** مدرب كرة سلة أسطورى*

www.ibtesama.com/vb



ثابر أثناء أوقات عدم التوازن

إننا فى بحث دائم عن التوازن بحياتنا، لكن لكى تنجح فى أى شىء فإننا نحتاج حقا لتركيز كل وقتنا وجهدنا عليه بنسبة ١٠٠٪، مما يعنى أن الجانب الشخصى بحياتنا - الأسرة والأصدقاء والترفيه والهوايات والنوم وحتى الآيس كريم (يا إلهى، كلا) - سيوضع على قائمة الانتظار لفترة، وهكذا ستصبح حياتنا غير متوازنة تماما. ثم يظهر هذا الصوت المزعج ويظل يدوى بأذهاننا قائلا: "يجب أن أحظى بمزيد من التوازن". فى مثل هذه الأوقات يصبح من الصعب أن نظل متفرغين وملتزمين بالعمل الذى نحبه. لذلك إليك بعض النصائح التى ستساعدك على المثابرة أثناء أوقات عدم التوازن:

١. تذكر أنه لا بأس من البقاء فى حالة عدم توازن لفترة من الوقت. يمكننى القول إن ذلك أمر ضرورى للنجاح وليس مجرد شىء لا بأس من وجوده. أنا متأكد من ذلك، لأننى قضيت ١٠ سنوات فى إجراء مقابلات مع ما يزيد على ٥٠٠ شخصية ناجحة، قد ظلت هذه الشخصيات تخبرنى مرارا وتكرارا عن حالة عدم التوازن التى هم عليها. صرح البليونير "جيمس دايسون" مخترع المكنسة الكهربائية قائلا: "لم أشعر قط بالتوازن. فأنا شخصية غير متوازنة تماما، وأعتقد أن ذلك أمر مهم للغاية". إذا أخبرنى

www.ibtesama.com/vb

شخص ناجح بأنه متوازن أقول: "**بالطبع** أنت كذلك الآن بعدما أدركت النجاح. لكن هل كنت كذلك وأنت فى طريقك لتحقيق ذلك؟"، ودائما ما تكون الإجابة "لا". صرحت المهندسة المعمارية "**سوزان روبتاش**" قائلة: "فى بداية مشوارى لم أكن متوازنة، لكننى لا أعتبر ذلك صفة سيئة. فلقد كنت أفعل ما أحب وأقصد بذلك تركيز كل جهدى وطاقتى على عملى". لذا إذا كنت تشعر بعدم التوازن فاعرف أنك أصبحت عضوا فى نادى الناجحين.

٢. **الاعتدال لا يفيد.** يحقق الناجحون نوعا من التوازن لكنهم لا يدركونه عن طريق الاعتدال؛ فهم يكرهون الاعتدال لأنه يعنى قطع نصف المسافة فى الجانب العملى ونصف المسافة على الصعيد الشخصى. فكما يقول "**مايكل إيزنر**" المدير التنفيذى لشركة والت ديزنى: "ما من شىء أسوأ من الوقوف فى الوسط". إذا لم يكن الاعتدال إستراتيجية توازن مناسبة، فما هى الإستراتيجية المناسبة؟

٣. **حقق التوازن من خلال التركيز تماما على أحد الجانبين.** يصب الناجحون كل طاقتهم على العمل لفترة من الوقت، وهكذا ترجح كفة العمل ويحدث نوع من عدم التوازن، ثم ينتقلون بعد ذلك للجانب الشخصى ويركزون عليه تمام التركيز، وهكذا ترجح هذه الكفة ويحل نوع من عدم التوازن. هكذا نجد أنه لا يمر عليهم يوم واحد يكونون فيه متوازنين، ولكن مع مرور الوقت يحققون نوعًا من التوازن. على سبيل المثال نرى أن "**ديف لافراى**" الخبير بوكالة ناسا يركز على الجانب العملى تماما لدرجة أنه قد لا يرى أسرته لمدة أسبوعين، لكن عندما يعود للبيت: "أنغمس فى أداء دورى كوالد، وهذا الأمر يحدث نوعًا من التوازن". ولقد صرحت "**كاثرين مور**"، المديرة الهندسية بشركة إيروفيرونمنت، قائلة: "أعمل بمنتهى الكد لمدة ٥ أشهر، ثم أذهب إلى ألاسكا كى أبحر بالزوارق لمدة شهر".

٤. **لا يمكننا إدراك النجاح وتحقيق التوازن فى الوقت ذاته، لذا يجب أن نختار.** ما الأمر الذى يحتل الأهمية القصوى فى هذه المرحلة؟ وبالتطلع للمستقبل، ما الشىء الذى سيفيدك بشكل أكبر على طول الطريق - النجاح أم التوزان؟ أحيانا تكون الإجابة النجاح، وفى أحيان أخرى تكون التوازن.

www.ibtesama.com/vb

بالنسبة لـ "دون ليبور"، رئيسة قطاع المعلومات والمسئولة عن كل تكنولوجيا المعلومات داخل مؤسسة تشارلز شواب، أتى النجاح فى المقام الأول: "اخترت وأنا فى كامل وعيى أن أضع العمل فى المقام الأول على مدار سنوات، لذلك لم أنجب طفلى الأول إلا بعد بلوغ عامى الـ ٤٤. لقد اتخذت هذا القرار الواعى"، ثم انتقلت للجانب الآخر، حيث وضعت الأسرة فى المقام الأول وأصبح هناك نوع من عدم التوازن؛ حيث رجحت كفة الحياة الشخصية لأنها قررت أن تتفرغ لتربية طفلها. هناك أشخاص آخرون يفعلون العكس ويختارون التوازن فى البداية ثم يتجهون بعد ذلك للنجاح. فى الواقع، على مدار حياتنا نظل نتأرجح باستمرار ما بين الجانبين على مدى أسابيع وشهور، بل وسنوات. وعلى مدار الوقت نحقق التوازن.

٥. **تأكد من مواصلة التنقل من جانب إلى آخر** ـ من النجاح إلى التوازن، ثم نجاح ثم توازن، وهكذا. صرح **"ألبرت أينشتاين"** فى إحدى المرات قائلا: "كى تحافظ على توازنك يجب أن تستمر فى الحركة". يمكننى إضافة الآتى: واظب على القيام بذلك لفترة طويلة من الوقت، عندها ستحصل على كل ما تتمناه: التوازن والنجاح.

www.ibtesama.com/vb

السرعة



يمثل التحرك بسرعة نحو الأمام آخر إستراتيجيات المثابرة. وهذه الإستراتيجية هي مصطلح اخترعه هؤلاء المجانين، أقصد المثابرين، الذين يشاركون في سباقات الألترا ماراثون، والتي يجرى فيها المتسابقون لمسافات طويلة للغاية، وأنا أقصد المعنى الحرفي للكلمة؛ فهم يقطعون مسافة ١٠٠ ميل في اليوم الواحد. وهم عادة لا يختارون أماكن لطيفة وهادئة ليجروا بها، بل يجرون بمناطق حارة ومعزولة مثل الصحراء الكبرى أو وادي الموت. ومجرد إنهاء هذه السباقات يتطلب قدرة كبيرة على الاحتمال، وسر مثابرتهم يكمن في التحرك بسرعة نحو الأمام - فهم يواصلون التحرك بسرعة والمضي قدما بغض النظر عن سوء الأحوال الجوية المحيطة بهم أو مدى الإرهاق الذي يشعرون به.

استخدمت "بام ريد" هذه الإستراتيجية كي تصبح أول سيدة تفوز بسباق بادووتر الذي يقطع فيه المتسابقون مسافة ١٣٥ ميلًا عبر وادي الموت. لقد توقف المتسابقون الآخرون للحصول على قسط من الراحة أو للتدليك أو لتناول وجبة سريعة، أما هي فلم تتوقف إلا لتتخلص من شيء شعرت بأنه حصاة عالقة بحذائها، لكنها وجدت تقرحًا دمويًّا فقامت بمسحه ثم واصلت الجرى. صرحت بام قائلة: "لا أتوقف إلا وأشعر برغبة شديد في التقيؤ. ولم يحدث ذلك قط معي" (يا إلهي، أشعر برغبة في التقيؤ من مجرد التفكير

www.ibtesama.com/vb

فى الأمر).

هذه الإستراتيجية لا تقتصر على سباقات الألترا ماراثون فقط، بل يستخدمها الناجحون بكل مجال يعملون به. على سبيل المثال تعمل **"باتريشيا سيمان"**، المديرة التنفيذية لشركة سفير أدفيزورز، مع أشهر المديرين التنفيذيين بأمريكا وأوروبا. وهى تقول محددة هذه الإستراتيجية ومستخدمة إياها حتى فى قاعة الاجتماعات: "المديرون التنفيذيون الذين أعمل معهم هم آخر الرجال والنساء العظماء. ففى الوقت الذى يستسلم فيه الجميع يستمرون هم فى أداء عملهم". أخبرنى رئيس شركة نورتيل نيتوركس **"ديف هاوس"** أن هذه الاستراتيجية قد ساعدته على النجاح، حيث قال: "عندما تقرر أنك تريد القيام بشىء ما .... اسع لتحقيقه بمنتهى الكد. لقد استمررت فى العمل على تحقيق هدفى وبذلت أقصى جهد لدىَّ، وهكذا تمسكت بحلمى ولم أتخل عنه. لقد عملت بأيام العطلات وبالليل؛ فالمثابرة هى التى تنتصر فى النهاية - كل ما عليك هو مواصلة التحرك نحو هدفك".

يستخدم الطباخ المشهور **"مايكل ستادتلاندر"** هذه الإستراتيجية كى يبقى مثابرا داخل المطبخ. لقد حضرت مأدبة أعدت لـ ٢٠٠ فرد فى الهواء الطلق بمزرعته، وقال حينها إنه بغض النظر عما يحدث بالحياة، فهو دائما ما يظل يتحرك للأمام بمنتهى السرعة: "يجب أن تكون مثابرا. لا تستسلم. إذا ما سقطت يجب أن تنهض ثانية وتواصل السير حتى تحصل على ما تريد - هكذا لا يمكنك الاستسلام". هذه الإستراتيجية ساعدت "مايكل" على أن يصبح واحدا من أفضل ١٠ طهاة بالعالم. أما لاعب البيسبول **"هانك آرون"** الذى حفر اسمه بقاعة المشاهير فهو يستخدم نفس الإستراتيجية مع إجراء تعديل بسيط بها؛ حيث يستبدل بالتحرك سريعا التنقل سريعا كى يتمكن من المثابرة داخل ملعب البيسبول: "شعارى هو: استمر فى التنقل. سواء كنت أشعر باستياء أو أواجه صعوبات فى الملعب، الشىء الوحيد الذى كنت أفعله هو مواصلة التنقل". وهذه الإستراتيجية ساعدته على أن يحقق الرقم القياسى من الأهداف.

لذلك عندما تمر بطريق وعر، وتشعر برغبة فى الاستسلام، أقترح عليك

www.ibtesama.com/vb

تذكر تلك العبارة: التحرك بسرعة **نحو الأمام**. بغض النظر عما يحدث، عليك بمواصلة التقدم للأمام. ستندهش من حجم التقدم الذى ستحرزه بعدما تتبع هذه الإستراتيجية.

عليك بالمثابرة حتى وإن لم يكن هناك أى أمل. إننى أقول لنفسى دوما: "سأذهب إلى هناك حتى وإن مت فى سبيل القيام بذلك. سأفعل ما أريد". وأحيانا تقترب حقا من حافة الموت.

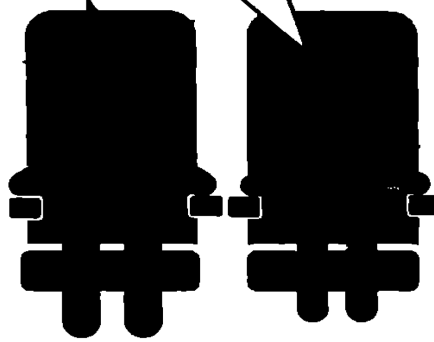
آن تيرنر مؤسسة وكالة بروفيل ريكرويتمنت كونسالتانتس

يبدو أن النجاح مرتبط بمسألة الحركة؛ فالناجحون يستمرون فى التحرك. صحيح أنهم يخطئون لكنهم لا يستسلمون.

كونراد هيلتون مؤسس فنادق هيلتون

www.ibtesama.com/vb

خاتمة



فى النهاية، ما الدرس المهم الذى تعلمته من هذه الرحلة التى بدأت منذ عشر سنوات على متن الطائرة، عندما طرحت علىَّ فتاة صغيرة هذا السؤال: "ما العوامل التى تؤدى حقا للنجاح؟". حسنا، أهم درس تعلمته هو ألا أجلس بجوار أطفال بعد ذلك فى أى طائرة، خاصة الأطفال الذين يطرحون أسئلة صعبة، ذلك لأنك قد تقضى سنوات من حياتك فى محاولة البحث عن إجابات لهذه الأسئلة، مثلما حدث معى.

فى الحقيقة إن محاولة الإجابة عن سؤالها تعتبر أفضل شىء فعلته بحياتى، لأننى أعرف الآن العوامل التى تؤدى حقا للنجاح، وأعرف أن هناك ٨ سمات يتقاسمها الناجحون، وهذه السمات الـ ٨ هى أساس النجاح فى أى مجال. فهذه السمات هى السبب وراء إدراك شخص مثلى، بالكاد استطاع إنهاء دراسته الثانوية، للنجاح وتكوينه لثروة طائلة.

كما تعلمت أيضا أن النجاح ليس حالة دائمة، بل هو نتيجة لأسباب معينة؛ بمعنى أننا ننجح نتيجة تحلينا بهذه السمات الثمانى، لكن إذا ما فقدنا تلك السمات سيضيع هذا النجاح، وهذه حقيقة. على سبيل المثال، لقد قرأنا عن مدراء تنفيذيين ونجوم كبار ولاعبين رياضيين حققوا نجاحا كبيرا من خلال اكتساب هذه السمات الثمانى. وبعدما يدركون حقيقة إدراكهم لهذا النجاح

www.ibtesama.com/vb

يركنون للجلوس والاسترخاء بمناطق الراحة الخاصة بهم ويتوقفون عن القيام بكل الأفعال التى مكنتهم من إدراك النجاح، وهكذا لا يمر وقت طويل قبل أن يهبطوا للقاع. وأنا متأكد من صحة هذه المعلومات لأن هذا حدث لى:

أثناء محاولتى لإدراك النجاح، عملت بكد ودفعت نفسى، لكن بعدما حققت هدفى، توقفت عن القيام بذلك؛ حيث قلت لنفسى: "مهلا، لقد حققت ما أتمناه، والآن حان وقت الاسترخاء!"، ثم جرفنى التيار نحو منطقة الراحة الخاصة بى.

أثناء محاولتى لإدراك النجاح، دائما ما كنت أطمح إلى تطوير ذاتى وإلى القيام بعمل جيد. لكن النجاح جلب المزيد من العمل فبدأت أقول لنفسى: "هذا جيد بدرجة كافية. سوف أنتقل للمشروع التالى".

أثناء محاولتى لإدراك النجاح، قمت بالأشياء البسيطة التى تقود إلى الأفكار النيرة، لكن بعد ذلك توقفت قائلا لنفسى: "مهلا، أنا شخص مبدع للغاية ويجب أن تتهافت علىَّ الأفكار كالسحر"، لكن بدلا من تهافت الأفكار توقف فيض الإبداع تماما؛ فلم أستطع ابتكار فكرة واحدة.

أثناء محاولتى لإدرك النجاح، ركزت كل طاقتى على المشروعات والعملاء وتجاهلت العائد المادى. بعد ذلك، عندما أدركت النجاح، بدأت أجنى الكثير من الأموال وتسبب المال فى تشتيت انتباهى. فجأة أصبحت أمضى كل وقتى على الهاتف مع سماسرة البورصة والوكلاء العقاريين بدلا من العملاء.

أثناء محاولتى لإدراك النجاح، حرصت على القيام بالعمل الذى أحبه. لكن بعد ذلك وجدت نفسى مضطرا لأداء بعض الأعمال التى لا أحبها، مثل الإدارة؛ فأنا أسوأ مدير بالعالم، لكننى اكتشفت أنه يجب علىَّ القيام بذلك بصفتى رئيس الشركة.

وسريعا ما ظهرت سحابة سوداء فوق رأسى. ففى هذه الفترة كنت ناجحًا للغاية، لكننى كنت محبطا للغاية، فحاولت علاج هذا الأمر. هكذا أقدمت على شراء سيارة سريعة، لكن ما من جدوى، فأخذت أقود بسرعة أكبر، لكننى بقيت محبطا للغاية. لذلك ذهبت لاستشارة الطبيب وقلت له: "أيها

www.ibtesama.com/vb

الطبيب، يمكننى شراء أى شىء أريده، وبرغم ذلك أشعر بالإحباط. يبدو أن مقولة "المال لا يشترى السعادة" تعتبر صحيحة تماما". فأجاب الطبيب قائلا: "نعم، لكنه يشترى عقار بروزاك"، ثم نصحنى بتناول مضادات الاكتئاب، وبهذه الطريقة تلاشت السحابة إلى حد ما، وكذلك العمل، لأننى كنت هائما على وجهى ولا أكترث إذا ما كان العملاء يتصلون أم لا. وهم لم يتصلوا لأنهم أدركوا أننى لم أعد متواجدا لخدمتهم، حيث كنت منهمكا فى خدمة نفسى. لذلك سحبوا مشروعاتهم وأموالهم وأودعوها لمولين آخرين يمكنهم تقديم خدمة أفضل لهم.

ولم يمض وقت طويل حتى انهارت الشركة، وتحتم علىَّ - أنا و"توم" شريكى - أن نسرح الموظفين. وقد كان ذلك أمرا محبطا لنا وكنا على وشك الانهيار. وكان هذا أفضل شىء حدث لى، لأنه بدون موظفين أديرهم، عدت مرة ثانية للقيام بالمشروعات التى أحبها. وكانت هذه بمثابة خطوة للعودة للنجاح مرة ثانية، رغم أننى لم أكن على دراية بهذه الحقيقة وقتها.

النجاح رحلة مستمرة



www.ibtesama.com/vb

ولكى أختصر عليكم الكثير من الأحداث، يمكننى القول إنه بمجرد أن شرعت مرة ثانية فى التحلى بهذه السمات الثمانى، استطعت أن أحقق النجاح من جديد. مع العلم بأن الرحلة لم تكن سريعة، فلقد تحتم علىَّ المثابرة لمدة سبع سنوات. لكن فى النهاية تطورت الشركة وأصبحت أضخم مما كانت عليه من قبل، وحققنا نجاحا منقطع النظير.

وعندما عدت للسمات الثمانى حصلت على فائدة إضافية، وهى أن السحابة السوداء التى كانت موجودة فوق رأسى قد اختفت تماما، من ثم استيقظت فى أحد الأيام وأنا أقول: "لم أعد فى حاجة إلى مضادات الاكتئاب بعد الآن". وتخلصت منها ولم أعد أحتاج إليها منذ ذلك الحين (إلا عندما يحين وقت ضرائب الدخل).

لا بأس من الفشل إذا كنا سنتعلم منه، وأنا تعلمت أن النجاح ليس طريقا ذا اتجاه واحد - إنه رحلة مستمرة. والسمات الثمانى التى يتقاسمها الناجحون ليست مجرد طريقة لبلوغ النجاح، بل هى أيضا السبيل للحفاظ عليه.

لذلك، انطلق فى رحلتك بحثا عن النجاح، أيًّا كان ما تعنيه هذه العبارة بالنسبة لك. امرح واستمتع بالرحلة.

www.ibtesama.com/vb

شكر و تقدير

أتوجه بخالص الشكر لمئات الشخصيات التى تكرمت وسمحت لى بإجراء مقابلات معها. وشكر خاص للصحفيين والكتاب والمؤلفين الذين أضافت مقابلاتهم وكلماتهم لبحثى قيمة لا تقدر بثمن.

هانك أرون	٢٩٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جون أبهلى	١٠٤ ريتشارد سانت جون
دان أيكرويد	٢٦ ريتشارد سانت جون
ساندرا إهنسلى	١٧٣، ٢٩٢ ريتشارد سانت جون
كارل ألبرخت	٢٠٨ كارل البرخت: Leadership Service Within: Solving the Middle Management Crrisis (دار Irwin Professional للنشر)، ISBN:1556233531
محمد على	٢٨٢ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
روبرت ألتمان	١٦٣ روجر ايبرت، مقالة "No one else would dare make this film" التى نشرت بجريدة ناشونال بوست، عدد ٢١ ديسمبر ٢٠٠١
أدريان أنانتوان	١١٥، ٢٩٢ ريتشارد سانت جون
كريس أندرسون	٩٨، ١٠٣ ريتشارد سانت جون
لانس آرمسترونج	١٨٣ لانس آرمسترونج، كتاب It's Not About the Bike(copywright c 2000 لانس آرمسترونج) ص ٤٩ استخدم بتصريح من G.P. Sons sPutnam التابعة لشركة Penguin Group USA ١٨٥ نفس المصدر السابق، ١٨٨ نفس المصدر السابق، ١٩٢ نفس المصدر السابق، ٢٥١ تقرير لإذاعة راديو سى بى سى، ٥ اغسطس ٢٠٠١
ليندا آرمسترونج	٢٨٧ لانس آرمسترونج، كتاب It's Not About the Bike(copywright c 2000 لانس آرمسترونج) ص ١٩١ استخدم بتصريح من G.P. Putnam's Sons التابعة لشركة Penguin Group USA
نيل آرمسترونج	٢٧٦ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جون باتش	١٧٤ جيم أو دونيل "The Stuff of an NBA Legend" جريدة شيكاجو صن تايمز، ١٢ يناير ١٩٩٩
ميرديث باجبى	٨٩،١٠٤،١٧٦ ريتشارد سانت جون
جانيت بيكر	٥٥ ريتشارد سانت جون
ديفيد بالداتشى	٢٤٦ ديفيد بالداتشى مقالة "An overnight success,me?" نشرت بمجلة نيوستيتسمان ١٠، مايو ١٩٩٩
جيم بالزيلى	٨٢ شون سيلفرستون، " محرر مقالة "Research in motion's Jim Balsillie's Wide Ride on a BlackBerry" التى نشرت بمجلة HBS working knowledge، الخاصة بموقع MarketingProfs.com
روجر بانيستر	١٢٨ مجلة رنرز ورلد
بيل بارتمان	١٣١ أدريان ساندرز، تحرير كاتارزينا مورين، مقالة "secrets on my mind: success of the successful"، نشرت بمجلة فوربس، ٢ نوفمبر ١٩٩٨. أعيد طبعه بتصريح من مجلة فوربس c2006ForbesInc
ديان بين	١١٧، ١٠٨ ريتشارد سانت جون
وارين بيتى	٤٥ توم هانكس يتحدث عن وارين بيتى، "Golden Globe Awards" قناة سى تى فى ١٥ يناير ٢٠٠٧
آرثر بنجامين	٤٤، ٥٩، ١٠١، ٢٠٩ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

جانين بنيس	١٠٣ ريتشارد سانت جون
يوجى بيرا	١٥٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جيف بيزوز	٥٠ ريتشارد سانت جون
كيث بلاك	٢٣ على خشبة المسرح، مؤتمر تى إى دى، ٢٠٠٠
آدم بلاى	٧٢ ريتشارد سانت جون
جون بون جوفى	١٩ مقالة "Passion is the key, Bon Jovi tells Oxford students"، ناشيونال بوست، ١٩ يونيو ٢٠٠١
ليونا بويد	١٨٦ جين هوجتون برنامج "conversations"، راديو CFRB، ١١ نوفمبر ٢٠٠١
كين برادشو	١١٨ ، ٢٤٤ موقع Courtesy of nature، http://www.pbs.org/nature منتج تقدمه محطة Thirteen/WNET New York التليفزيونية
ريتشارد برانسون	٩٦ ريتشارد سانت جون ١١٦ كال فوسمان مقالة "What I've learned: Richard Branson"، مجلة ايسكوير 1 a Heart Publication، العدد١٣٧ ، الطبعة رقم ١، ١يناير ٢٠٠٢" ٨٧ مقابلة كريس اندرسون مع ريتشارد برانسون فى مؤتمر تى إى دى ١٠ مارس ٢٠٠٧
كريج بريدلاف	٢٧٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
سيرجى برين	٢٥٧ ريتشارد سانت جون
مارتين برودار	٦٠ WWW.harryrosen.com
دينا براون	٢٨٠ ريتشارد سانت جون
روبين باد	٦٠، ١١٠ ، ١٢١ ريتشارد سانت جون
مايكل بودمان	٥٠ ريتشارد سانت جون
وارين بافيت	٢١٦ مقالة "Eye" نشرت بصحيفة ومنز وير ديلى، ٢٠ أكتوبر ١٩٨٥ ص. ٢٠. ٦٣ جريدة وول ستريت ٣٠ سبتمبر ١٩٨٧، ص ١٧ . ٦٨ إل جيه ديفيس، مقالة "Buffet Takes Stock" مجلة نيويورك تايمز، ١ أبريل ١٩٩٠
بلوول بانت	٢٣١ ريتشارد سانت جون
جيمس بورك	٣٤، ١٤٣ ريتشارد سانت جون
فيليب بورك	١٦٤ ريتشارد سانت جون
تشارلز اتش. بور	٢١٣ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جارى بورتون	١٠٨، ١٩٣ ريتشارد سانت جون
إدوارد بورتنسكاى	١٣٣ ريتشارد سانت جون
ليز باير	٩٧، ١٤٨ ريتشارد سانت جون
جون كالدويل	٩٠، ٢٢٣ ريتشارد سانت جون
جيمس كاميرون	١١٦، ١٢٩ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
راسيل كامبيل	١٠٦ ريتشارد سانت جون
روندا كارنيجى	١٥٠ ريتشارد سانت جون
د. جين كاروثرز	١٥٢ شيلا روجرز، "Sounds Like Canada"، راديو سى بى إس، ١٤ مايو ٢٠٠٢
ديفيد كارسون	٣٤، ٥٥، ٢٤٩ ريتشارد سانت جون
بيرسى سيريوتى	١٣٦ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
راى تشارلز	١٢٥ كوينسى جونز كتاب Q: The Autobiography of Quincy Jones (USA:Doubleday، 2001) ص ٥٥
جاى تشيات	٤٣، ٥٤ ريتشارد سانت جون
جوليا تشايلد	١٨٨ مايك ساجير، مقالة "What I've learned: Julia Child" مجلة ايسكوير a Heart Publication، ١يونيو ٢٠٠٠
وينستون تشرشل	٢٥١، ٢٨٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
بيتر كوشرين	١٩٥ ريتشارد سانت جون
بروس كوكبرن	١٧٧، ٢٥٥ ريتشارد سانت جون
بول كوفى	١٧٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة

www.ibtesama.com/vb

بن كوهين	٤، ٢٢٤، ٢٩٠ ريتشارد سانت جون
ديفيد كوهين	٥٣، ١٨٤ ريتشارد سانت جون
نيدا كول	٢٩٣ ريتشارد سانت جون
أورنيت كولمان	٢٦٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جوان كولينز	٢٦٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
شيرى كوبر	٤٢ جاكلين ثورب، مقالة "Jazzing up the dismal science"، جريدة فينانشيل بوست، ٦ مايو ٢٠٠٢
إيان كريج	٤٧، ١٨٢، ٢١١، ٢٢٧ ريتشارد سانت جون
راسل كرو	١٥، ٤٩، ١٨٣ ريتشارد سانت جون
كين دانبى	٥٨، ١٢٤، ٢٢٢ ريتشارد سانت جون
إبلى ديفيس	١٨، ٢٨، ٩٦، ١٦٦، ٢٢٩، ٢٨٠ ريتشارد سانت جون
ستيف دينيس	٢٤٣ ريتشارد سانت جون
واد ديفيس	٢٨، ٨٨ ريتشارد سانت جون
سكاى دايتون	١٤٥، ١٥٧ ريتشارد سانت جون
روبرت إتش دينارد	١٥٤، ١٧٤ جيل روزينفيلد، مقالةHere's An Idea!K مجلة فاست كامبنى العدد ٣٢، ص ٩٧
دانيال دينيت	٢٦٠ ريتشارد سانت جون
جاك دايموند	٤٦، ٢٣٥ ريتشارد سانت جون
تشارلز ديكينز	٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
توماس دولبى	٨٠ ريتشارد سانت جون
دوجلاس دورنر	١١٧، ١٤٣، ١٨٢، ١٨٥، ٢١٩، ٢٢٥، ٢٤٤ ريتشارد سانت جون
بيتر دراكر	٩٦، ٢٥٩ مؤتمر الإدارة الذى اقامته شركة نورتيل نيتوركس، اكتوبر ٢٠٠٠
ويليام دورانت	٢٩٢ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جيرالد دورنيل	٢٢٥ ريتشارد سانت جون
جيمس دايسون	٢٩٥ ريتشارد سانت جون
توماس إديسون	٤٦، ٥٦، ١٢٥ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة. ١٢٨ .http:/www worldofquotes.com/topic/science and technology/١/
براد إدواردز	١٥٢ ريتشارد سانت جون
جيمس إنز	٢٠٧ "بيل ريتشاردسون، برنامج Richardson's Roundup" راديو سى بى سى، ١ مايو ٢٠٠٢
ألبرت أينشتاين	٧٠، ١٦٤ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
مايكل إيزنر	٢٢، ١٤٠، ١٦٣ مؤتمر Tri state camping، جمعية American Camp، أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
والاس إيلى	٩٧، ١٤٣ ريتشارد سانت جون
رالف والدو إمرسون	٢١٣ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
ايف إينسلر	٤٤ ريتشارد سانت جون
كيفن يوبانك	٢٥٩ ريتشارد سانت جون
ليندا إيفانجليستا	١٣٤ العديد من المصادر
كريس ايفرت	٨٦ كريس ويل فريمان، كتاب The Book of Florida Wisdom الناشر Grove Walnut Press (١ مارس ١٩٩٦)
ديفيد فيرتشايلد	٢٥٣ كريس ويل فريمان، كتاب The Book of Florida Wisdom الناشر Walnut Grove Press (١ مارس ١٩٩٦)
رالف فاميجليتا	١٠٠ ريتشارد سانت جون
جنيرى ديلا فيميتا	١٤٠، ١٦١ هيو ديلانتى، رئيس تحرير مجلة مودرن ماتيورتى، مارس- ابريل ٢٠٠٠
بوب فيرشات	٢٤، ١٠٤ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

الإمبراطور فرديناند	٢٦٢ العديد من المصادر
روث فيرتيل	١٣٠ أدريان ساندرز، تحرير كاتارزينا مورين، مقالة "success secrets on my mind: of the successful"، نشرت بمجلة فوربس، ٢ نوفمبر ١٩٩٨. أعيد طبعه بتصريح من مجلة فوربيس 2006 Forbesinc .
ريتشارد فينمان	٩٩ ريتشارد فينمان، كما قيل لـ رالف ليتون، كتاب: Surely You're Joking Mr. Feymanl: Adventures of a Curious character (copyright c 1985 by Richard P. Feyman and Ralph Lighton) ص ٣١ استخدمت بتصريح من شركة w.w. Nortel & company inc. ، ١٤٩ المصدر السابق
ديبى فيلدز	٢٦٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
هنرى فورد	٢٢٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
هنرى فورد الثانى	٦٣ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
بريندان فوستر	٥٣ www.alghs.k12.wi.us/high_school/athletics/cross%20country/running_quotes.htm
مايكل فرانكفورت	٤١ ريتشارد سانت جون
بارى فريدمان	١١٩، ٢٠٦ ريتشارد سانت جون
نوربرت فريشكورن	١١٣، ١١٨، ٢٠٤، ٢١٩ ريتشارد سانت جون
روبرت فول	٣١ ريتشارد سانت جون
مايكل فورديك	٣٢ ريتشارد سانت جون
سيندى جالبراى	١٥٥ ريتشارد سانت جون
ديفيد جالو	٩٥، ١٨١ ريتشارد سانت جون
أليكس جاردن	١٧٦ ريتشارد سانت جون
بيل جيتس	٣٦ مايل دبليو ميللر، مقالة "How Two Computer Nuts Transformed Industry Before Messy Breakup". جريدة وول ستريت، ٢٧-٣١ أغسطس ١٩٨٦، ٦٠ لارى كينج، مقالة "Millennium and the Future of 2000: Bill Gates Discusses Microsoft Philanthropy computers"، سى إن إن، ١ يناير ٢٠٠٠، ٣٩لم يتم العثور على النص الأصلى للمقولة. ٦٢ مقالة "watching his windows" نشرت بمجلة فوربس، ١ ديسمبر ١٩٩٧، ص ١٤٢. ١٠٣ عمود بيل جيتس جريدة نيويورك تايمز سينديكيت، ٨ مايو ١٩٩٦. ١٠٨ جانيت لوى، كتاب Bill Gates Speaks (John Wiley & sons inc 1998) أعيد طبعه بتصريح من شركة John Wiley & sons. ٨٣ على خشبة المسرح بمؤتمر تى إى دى عام ٢٠٠٢
فرانك جيرى	١١٠ على خشبة المسرح مؤتمر تى إى دى، ٢٠٠٢ ٩٣. ٩٤ ريتشارد سانت جون
كيفين جيلبرت	١١٩، ١٣٥ ريتشارد سانت جون
تيرى جيليام	١٤٩، ١٦٥ ريتشارد سانت جون
جون جيرارد	٩٧، ١١٥ ريتشارد سانت جون
ناتالى جليبوفا	٩٨ ريتشارد سانت جون
سيث جودين	٢٧١ ريتشارد سانت جون
مارثا جراهام	١٨٧ http://womenshistory.about.com/cs/quotes/a/qu___graham___m.ht
دون جرين	٢١٤ ريتشارد سانت جون
نانسى جرين	٣٤، ٢٢٤ ريتشارد سانت جون
واين جريتزكى	٤٧ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
سوزان جرود	٧٩، ٨٩ ريتشارد سانت جون
مات جرونينج	٣٧، ١٤٧، ٢٠٦ ريتشارد سانت جون
بيل جروس	٨٣ على خشبة المسرح مؤتمر تى إى دى، ٢٠٠٠
رودولف جوليانى	٥٣، ١٤٩ رودولف دبليو جوليانى، كتاب Leadership، (Hyperion، New York، 2002) ص ٤

www.ibtesama.com/vb

أمان جوبتا	٣٢ ريتشارد سانت جون
بول هاجيز	٢٥٢ شيلا روجرز، "Canada Like Sounds"، راديو سى بى إس، ٣١ أغسطس ٢٠٠٥
ديفيد هاجدو	١٦٧ ستيفين كوول، مقالة "all and flaws .heroes folk" نشرت بناشونال بوست، ١٢ يونيو ٢٠٠١
نيز هاليت	٤٢، ١٨٢، ٢١٠، ٢٣٧ ريتشارد سانت جون
جارى هامل	١٥٥ على خشبة المسرح، مؤتمر تى إى دى
سوزى هيفور هاميلتون	١٧٩ مؤسسة USA Track & Field، مقولات سوزى هاميلتون فى الاجتماع الذى أقيم عن بعد فى ٢٢ مايو ٢٠٠١
مارطين هاملش	١٧٧ باميلا والين كتاب Speaking of Success (key porter books limited, Toronto) ص ٢٤٣
جراهام هوكس	١٥، ٢٧٥ ريتشارد سانت جون
جولدى هون	١٠٧ ريتشارد سانت جون
جيرى هايز	٣١، ٦٤، ١١٣، ٢١٠، ٢١١ ريتشارد سانت جون
إرنست همنجواى	١٥٢ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
هيث هربر	٢٣١ www.highgain.com,Highgain: the business of Listening
كونراد هيلتون	٣٠٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
أوليفر ويندل هولمز الابن	١٤١ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
لو هولتز	٦٥ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
ديف هاوس	٢٩٠، ٢٩٩ ريتشارد سانت جون
روبرت هانتر	٢٤٢ ريتشارد سانت جون
بيكو إير	١٦٧، ١٨٧، ١٩١ ريتشارد سانت جون
دوجلاس جاكوبز	٢٢٣ ريتشارد سانت جون
جانيل جاكوبز	٦١ ريتشارد سانت جون
ويليام جيمس	٢١٢ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
أنولا جايسوريا	٣٠٩ ريتشارد سانت جون
ماى جيميسون	١٤٩ ريتشارد سانت جون
ديفيد جنسن	٩٠، ٩٨، ١٤٧ ريتشارد سانت جون
نورمان جيويسون	١٧٧ ريتشارد سانت جون
ستيف جوبز	١٧، ١٩ Stanford Report، ١٤ يونيو ٢٠٠٥
كولين جونز	١٨٣ روبين براون، "Inside track"، راديو سى بى اس، ٥ يناير ٢٠٠٣
بيجى جونز	٢٧٢ كوينسى جونز كتاب Q: The Autobiography of Quincy Jones (USA:Doubleday، ٢٠٠١) ص ٢٢٤
كوينسى جونز	٣٥، ٧٦، ١٢٠ كتاب Q: The Autobiography of Quincy Jones (USA:Doubleday, 2001) ص ٣٠٥. ١٩٢ نفس المصدر السابق ص ٦٧. ٢٢٢ نفس المصدر السابق. ٢٣٣ نفس المصدر السابق. ٢٧٢ نفس المصدر السابق. ٢٧٦ ريتشارد سانت جون
مايكل جوردان	٣، ٣٦، ٤٨ مارك فانسيل مقالة "Playboy interview: Michael Jordan"، نشرت بمجلة بلى بوى مايو ١٩٩٢ ص ٥١- ٧٠ ميليسا إيزاكسون مقالة his airness shows "he's human" نشرت بجريدة شيكاجو تريبون ٢٠ مارس ١٩٩٥. ١٣٢ لم يتم العثور على النص الأصلى للقولة. ١٤٦ مايكل جوردن كتاب Rare Air (harper Collins: san Francisco,1993) ص ١٣. ٢٥٨ مقالة "Air Jordan on the Air" جريدة شيكاجو تريبون، ١٧ يوليو ١٩٩٨
بيل جوى	١٢٣ ريتشارد سانت جون
ستيف جورفيتسون	٢٦، ٦٧، ١٢٠، ٢٠١ ريتشارد سانت جون
دين كامين	٦٩ ريتشارد سانت جون
ميتش كابور	٣٢ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

هيلين كيلر	٤ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
تشيب كيد	١٨٩ جريدة ذا اونيون، ٢ يونيو ٢٠٠٤، العدد ٢٢ ٢٧٠ ريتشارد سانت جون
نيكول كيدمان	٨٣ ليزا جابريال، مقالة "acting? What was I thinking?"، ناشونال بوست، مقابلة أجرتها مجلة راديو تايمز البريطانية، الثلاثاء ٢٠ مارس ٢٠٠٣ . ٩٤ جون هيسوك "Kidman carries on"، ناشونال بوست، ٧ مايو ٢٠٠١
كريس كيلهام	٩٥، ٢٠٤ ريتشارد سانت جون
جيونج كيم	٨٤ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
جايل كينج	١٥٥ كينيث بيست مقالة "Q&A: Gayle King: on Television, for news and talk, too"، نيويورك تايمز ٢٩ مارس ١٩٩٨
كيمبرلى كينج	٥٤ ريتشارد سانت جون
مارتين لوثر كينج الابن	١٣٦ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
ستيفن كينج	٥٦، ٨٨، ١٠٨، ١٦١، ٢٧١ أعيد نشره بتصريح من مؤسسة Scribner, an imprint of Simon schuster adult publishing group. ستيفان كينج كتاب On Writing: A Memoir of the Craft (copyright c 2000 by Stephen king)
بانين كيتيبارابورن	١٥٩ على خشبة المسرح بمؤتمر ايه آى سى
هنرى كرافيس	١٨ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
كيت ليدلى	٦٦ ريتشارد سانت جون
آن لاموت	٢٨٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
كاثلين لان	٥٧ ريتشارد سانت جون
راندال لارسن	٥٥، ١١٣ ريتشارد سانت جون
جاك لينور لارسون	٣٢، ٣٥، ١٧٥ ريتشارد سانت جون
سيلكين لومان	٦١، ٩٥، ٢٥٦، ٢٨٤ على خشبة المسرح أثناء عرض "Unique Lives&Experiences Series" بقاعة Roy Thompson Hall، بـ تورونتو: سيلكين لومان، بطل العالم فى التجديف، ومؤلف كتاب Child's play – rediscovering the joy of play in our families and communities (Random House), www. Silkensactivekids.ca
ديف لافراى	١٥، ٤٤، ٢٠٧، ٢٩٦ ريتشارد سانت جون
مايك لازاريديس	٨٢ ديردرى ماكموردى، مقالة "research in motion ltd" مجلة فاست كامبنى العدد ٤٩، ص ١٠١
نورمان لير	١٨٠، ٢٣٣ ريتشارد سانت جون
دون ليبور	٣٠، ١٢٣، ٢٤٧، ٢٨٤، ٢٩٧ ريتشارد سانت جون
دارلين ليم	٤٦، ١١٢ ريتشارد سانت جون
بريان ليتل	١٦، ١٧٤ هيثر سكولوف مقالة funny Canadian professor voted Harvard's favorite، ناشونال بوست ١٣ مايو ٢٠٠٣
جنيفر لوبيز	٢٤٨ مجلة انترتيمنمينت تونايت ، ١٤ فبراير ٢٠٠٣
بيل لو	١٤١، ١٩٥ ريتشارد سانت جون
جانيت لوى	٢١ جانيت لوى، كتاب Bill Gates Speaks (John Wiley & sons inc 1998) ص ٢. أعيد طبعه بتصريح من شركة John Wiley & sons.
جورد لوندز	٨٢، ١١٧، ٢٢٧، ٢٧٦، ٢٨١ ريتشارد سانت جون
جيرى لينش	١٣٠ مجلة رنرز ورلد، الجمعة، ٣١ يناير ٢٠٠٣
دوجلاس ماكارثر	٢٧٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جوزيف ماكينيس	٧٠، ٢٣٤، ٢٥٠ ريتشارد سانت جون
إلينور ماكينون	٨٨، ١٥٥، ١٦٧ ريتشارد سانت جون
مارجريت ماكميلان	١٩ على خشبة المسرح إحدى الخطب التابعة لمؤسسة أيديا سيتى، يونيو ٢٠٠٣
آندريه مارلو	٩، ٢٠٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة

www.ibtesama.com/vb

إليزابيث مانلى	٢٠٧ لورنا جاكسون، برنامج "weekend this world" راديو سى بى إس، ٢٦ يناير ٢٠٠٢
جورج مارتين	١٦١ مقابلة أجراها إيد بيكنيل مع جورج مارتين، خطابا ألقاه فى مؤتمر Canadian music week بتورونتو، ٦ مارس ١٩٩٨
ليندا مارتينيز	١٢٥ ريتشارد سانت جون
جمال ماشبيرن	١٢٦ ريك بيتينو و بيل رينولدز، كتاب Success is a choice(bantam doubbleday dell, audio publishing, 1997)
جينيفر ماثر	١٧، ٨٦ ريتشارد سانت جون
جايمى ماثيوز	٥٦، ٧٩، ١٨٥ ريتشارد سانت جون
تى. كيه. ماتنجلى	٢٧ ريتشارد سانت جون
بيتر ماكس	٥٦، ١٣٥، ١٣٨ ريتشارد سانت جون
ألبرت مايزلز	١٠٢ ريتشارد سانت جون
بول ماكارتنى	١٤٠ بارى ميلز، كتاب الطبعة الأولى :(Paul McCartney, Many Years From Now secker&Warburg Henry Holt& company,1997) ص ١٣٦. ١٥١ نفس المصدر السابق ص ١٣١. ١٦١ برنامج" Larry king live ماكارتنى يتحدث عن أغنية" بلاكبيرد" إذاعة سى إن إن ،تم بثه ١٢ يونيو ٢٠٠١
كريج ماكاو	١٢٩ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
ويليام ماكدونو	٥٣، ٦٢، ٩٥، ٢٨٥ ريتشارد سانت جون
ديبورا ماكجينيس	٧٤ ريتشارد سانت جون
موراى ماكلولين	١٧٨ ريتشارد سانت جون
بريان ماكليود	١٨١ شيلا روجرز، "Sounds Like Canada"، راديو سى بى إس، ١٤ مايو ٢٠٠٥
الكسندر ماكوين	١٩ بريدجيت فولى، مقالة "McQueen's kingdom" مجلة دبليو، يوليو ٢٠٠٢. ١٤٧ تلفزيون courtesy of fashion/ تلفزيون CHUM. جميع الحقوق محفوظة.
ريك ميرسر	٧٩، ١١٣، ١١٩، ١٩٠، ٢٦٣ ريتشارد سانت جون
مايكل أنجلو	٨، ٥٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
إيان ميلر	٢٢٨ راديو سى بى سى، ٥ نوفمبر ١٩٩٩
ويلسون ميزنر	٥١ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
كاثرين مور	٢٩٦ ريتشارد سانت جون
توم موناجان	٨١ هارى بيكويث كتاب Selling the Invisible (copyright c 1997 by Harry Beckwith) بتصريح من شركة Warner Books
لويس مونيى	٧٠ ريتشارد سانت جون
جين مونتى	١٩١، ١٩٤، ٢٢٨، ٢٣٠ ريتشارد سانت جون
ريك موران	٢٣٠، ٢٥٤ ريتشارد سانت جون
إدوين موسيس	٨٥ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
والت موسبيرج	١٢١، ٢٢٧ ريتشارد سانت جون
إيمى مولينز	١٦ ريتشارد سانت جون
روبرت مونش	٢٧، ١٥٢، ١٨٩ ريتشارد سانت جون
ستورى موسجريف	١٨٢، ١٨٩ ريتشارد سانت جون
ديبى مايرز	٣٤ ريتشارد سانت جون
مايك مايرز	١٠٧ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
ناثان ميرفولد	٩٢ ريتشارد سانت جون
نابليون بونابارت	٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
بيتر سى. نيومان	٤١ ريتشارد سانت جون
جاكوب نيلسون	٢٢١ ريتشارد سانت جون
درو نيبورانت	١٠٧ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

دون نورمان	٥٨، ١٣٩، ١٩٩ ريتشارد سانت جون
د. إزى نوفاك	١٩ مقالة "say what?"، مجلة إليفيت، إصدار العام الجديد ٢٠٠٣
ليزا ناجت	٢٩١ ريتشارد سانت جون
شيروين نولاند	٤٩، ٧٣ ريتشارد سانت جون
إيرين أوكونور	٩٨ جون ليندن، مقالة "Behind the closed doors with Joan Lunden" شبكات A&E التلفزيونية، ٢٣ مارس ٢٠٠١
تشارلز أوكلى	١٤٩ ديف فشوك، ناشونال بوست، ٢٣ مارس ٢٠٠١
ديفيد أوريك	٢٣٥، ٢٤٩ باتى كوفاسفيش، مقالة "David Oreck Moves the Air" جريدة إيربورت، أغسطس ٢٠٠٥
لارى بيدج	٤٢، ٧٣، ٢٤٥ ريتشارد سانت جون
أرنولد بالمر	١٢٤ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
فرانسوا بارنتو	٤٢، ٢١٧، ٢٥١ ريتشارد سانت جون
لوى باستير	٢٤١ بولين باريت، كتاب Success- Inspirational Quotations، الناشر Four seasons publishing
جيمى باتيسون	٤٤ تيتسورو شيجماتسو، برنامج "the roundup" راديو سى بى إس، ١ اغسطس ٢٠٠٥
جورج باتون	٨٠، ٢٨٥ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
لينوس باولنج	١٢٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جريجورى بيك	٢٧٠، ٢٨٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة .
جيه. سى. بينى	٥٠ كريس ويل فريمان، كتاب The Book of Florida Wisdom الناشر Walnut Grove Press (١ مارس ١٩٩٦)
جوزيف بينينجر	٧٢، ١٥١، ١٩٣، ٢٨٦، ٢٨٩ ريتشارد سانت جون
إيرين بيبربيرج	١٠٣ ريتشارد سانت جون
اتش روس بيرو	٢٨١ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
بابلو بيكاسو	١٢٧ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
ستيفن بينكر	١٤٤ ستيفيت بينكر، كتاب How the Mind Works(w.w.Norton&Co, new York& London,1999)
ريك بيتينو	٦٦، ١٢٦، ١٦٨، ٢٩٣ ريك بيتينو و بيل رينولدز، كتابSuccess is a choice(bantam doubbleday dell, audio publishing, 1997)
ويليام بلومر	١٦٠ ريتشارد شاول فيرمان، كتاب Information Anxiety 2 الناشر Que
كولين باول	٢٢ ريتشارد سانت جون
مارسيل بروست	١٥٠ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
جيل براوز	٢٠٧ ريتشارد سانت جون
ايزادور إسحق رابى	١٥٦ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
كليف ريد	٩٢ ريتشارد سانت جون
سامنر ريدستون	١٨ مقابلة باربرا ولترز، ديسمبر ١٩٩٩
بام ريد	٢٩٨ سكوت جول، مقالة "First woman wins Badwater 135-Miler"، نشرت بجريدة لوس أنجلوس تايمز، ٦ يناير ٢٠٠٤
رون رايس	٥٤ ريتشارد سانت جون
كيث ريتشاردز	١٨٠ فيكتوريا بوكريس، كتاب Keith Richards(Hutchinson, London,"stones" by kruger published by Morpheus) ص ٢٤
كاثى ريجبى	٧٨ كاثى ريجبى، مقالة "ten words that I never forget"، نشرت بموقع http//www.soulofllfe.com/tenwords.html، ١٢ سبتمبر ٢٠٠٤
إد روبرتسون	٥٣، ١١٧، ٢٦٩ ريتشارد سانت جون
كريس روك	٤٩ السير الذاتية لكريس روك التى عرضتها شبكات A&E التليفزيونية
جون دى روكفلر الابن	٧٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة

www.ibtesama.com/vb

أنيتا روديك	٦٢ أنيتا رودريك كتاب Business as Unusual (Thorsons,2000) ص ٣١ تم الحصول على موافقة من المؤلفة www.anitarodrick.com
بوب روجرز	٧٢، ١٦٨ ريتشارد سانت جون
هارى روزن	٢٠٩ ريتشارد سانت جون
كيم روسمو	٧٤، ٢٨٦ ريتشارد سانت جون
بول روان	١٩٥ ريتشارد سانت جون
جيه كيه رولينج	٢٠ مارك شابيرو، كتاب J.K.Rowling, The Wizard Behind Harry Potter(st Martin's griffin,2000). ١١٨ مارجريت وير مقالة "of magic and single motherhood" نشرت بموقع salon.com، ٣١ مارس ١٩٩٩ . ١٩٣ ليندسى فراسر كتاب Conversations with J K. Rowling (Scholastic inc,usa,) أكتوبر ٢٠٠١) ص ٢١
سوزان روبتاش	٣٠، ٤١، ٧١، ١٢١، ١٧٦، ٢٠٦، ٢٩٦ ريتشارد سانت جون
ستيفان ساجميستر	١١١ ريتشارد سانت جون
جوان صمويلسون	١١٤ جوان صمويلسون، كتاب Running for Women، الناشر Rodale press
كارل ساندبرج	٢٦ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
بن ساندرز	٢٢، ٥٣ ريتشارد سانت جون
فورست سوير	٢٤٢ ريتشارد سانت جون
روبرت جيه سوير	٢٤٢، ٢٧٤ ريتشارد سانت جون
ستيف شكيلير	٩٦ ريتشارد سانت جون
مايكل شريج	٢٨٩ ريتشارد سانت جون
واين شورمان	٦٥، ١٠١، ١٥٩، ١٩٦، ٢٣٠ ريتشارد سانت جون
دانيل شوارتز	٢١٣ ريتشارد سانت جون
جيرى شوارتز	١٨٠، ٢٥٢ ريتشارد سانت جون
ستيفن شوايتزر	١٠٠، ١٦٣، ٢٦٤ ريتشارد سانت جون
ألبرت شوايتزر	٢١٣ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
باتريشيا سيمان	٢٨٨، ٢٩٩ ريتشارد سانت جون
سيث	١٠٨، ١١٢ سيث، مقالة "A good artist must be torn between arrogance and self-loathing" نشرت بناشونال بوست وموقع http://peteshton.com/mirror/seth/seth4html
إيزادور شارب	٦١، ١٦٦، ١٨٢، ٢٠٤، ٢٢١، ٢٢٤ ريتشارد سانت جون
ليندسى شارب	٨٥ ريتشارد سانت جون
جورج شيهان	٢٧٩ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
مارتين شورت	٤٧ مقالة "the ground breakers" مجلة إيلم ستريت، أكتوبر ٢٠٠١
بولا سيلفر	٢٠٥ ريتشارد سانت جون
بيتر سليفريرج	٢٢٩ ريتشارد سانت جون
جين سيمونز	٦٢ برنامج 200 Greatest Pop Culture Icons، محطة VH1 التليفزيونية ٢٠٠٣
سندباد	١٦٦، ٢٥٤ ريتشارد سانت جون
لورى سكريسليت	١٥٧، ١٨٥ ريتشارد سانت جون
فرد سميث	١٧٣ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
ريك سمولان	٢٦٩ ريتشارد سانت جون
آرت سبيجلمان	١٥٧ إلينور وشتيل، برنامج "Writers and Company"، راديو سى بى سى، ٦ يناير ٢٠٠٢
مايكل ستادتلاندر	٢٩٩ ريتشارد سانت جون
رينجو ستار	١٥١ بارى ميلز و بول مكارتنى، كتاب Many years From Now (Secker&Warburg) Henry Holt&company 1997) ص ١٦٤

www.ibtesama.com/vb

مارثا ستيوارت	٤، ٢٤، ٤١، ٧٠، ١٥٥، ٢٠٩ ريتشارد سانت جون
	٢٣٣ على خشبة المسرح بمؤتمر تى إى دى ١١ فبراير ٢٠٠١
جوزيف شوجرمان	٢٥١ www.usdreams.com، الموقع الذى يعتبر مصدر الحلم الأمريكى
سام سوليفان	١٧٣، ٢٢٢ ريتشارد سانت جون
ليونارد سسكيند	٣٦، ١٠٤ ريتشارد سانت جون
دونالد سذرلاند	١١١ باريت هوير، مقالة "I'M Not a Reford Type"، ناشونال بوست، الأربعاء، ٢٨ مايو ٢٠٠٣
جيسيكا سويتزر	٥٦، ٢٢٦، ٢٣٧، ٢٨٤ ريتشارد سانت جون
آمى تان	١٣٣ أكاديمية الإنجازات. www.achievement.org
بيل تاثام	٨٢ بيتر ماكدونالد، كتاب POFITeer: The e-newsletter، الناشر Dell Publishing المجلد ٤ رقم ٨
فريمان توماس	٣٣ ريتشارد سانت جون
أنتونى تيان	٢٢٠ ريتشارد سانت جون
ريب تورن	٩٨ سكوت راب، مقالة"What I've learned: Richard Branson"، مجلة ايسكوير a Heart Publication، ، ١ مايو ٢٠٠١"
آمبر تروتر	١٣٠ مجلة رنرز ورلد الجمعة ١٧ يناير ٢٠٠٣
تشارلى تروتر	٢٠ رون ليبير، مقالة "Design-charlie Trotter"، نشرت بجلة فاست كامبنى العدد ٣٠، ص ٢٥٠
سينثيا ترودل	١٥٦، ٢٥٥ خطاب ألقى بفندق شيراتون سنتر بتورونتو، ١٩٩٩
دونالد ترامب	١٤٢، ٢٨٢ برنامج "Donny Deutsch: The Big Idea" شبكة CNBC التلفزيونية، ١ يونيو، ٢٠٠٥. ١٠٥ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
الكسندر تسياراس	٢٧٥ ريتشارد سانت جون
كينيث توشمان	٦٣، ٧٩ أدريان ساندرز، تحرير كاتارزينا مورين، مقالة "secrets on my mind: success of the successful"، نشرت بمجلة فوربس، ٢ نوفمبر ١٩٩٨. أعيد طبعه بتصريح من مجلة فوربيس c2006ForbesInc
آن تيرنر	٢٤٣، ٣٠٠ ريتشارد سانت جون
تد تيرنر	٤٧، ٧٧ جارى سميث مقالة "What Makes Ted Run?" مجلة سبورتس ستريتيد، يونيو ١٩٨٦، ص ٧٨. ٤٠، ١٩٧ بيتر روس رانج مقالة "Playboy interview: Michael Jordan"، نشرت بمجلة بلى بوى أغسطس ١٩٧٨ ص ٧٠-٧٤.
	٦٠ ماينر جود ستودارد، مقالة "Cable TV's Ted Turner: spirited Skipper of CNN" بمجلة ذا ستردي إيفينينج بوست، مارس ١٩٨٤.
	١٠٣ مقالة "Edinburgh Turner vows worldwide cnn as cable's coming tops agenda" مجلة فارايتى، ٨ سبتمبر ١٩٨٢ ص ٩٦
مارك توين	٢٧٥ بولين باريت، كتاب Success- Inspirational Quotations، الناشر Four seasons publishing
جون تايسون	٤٦ ريتشارد سانت جون
جين أوركوارت	١٠٧ برنامج Avril Benoit راديو سى بى سى، ٥ نوفمبر ٢٠٠١
ستيفان فان دام	١١٧ ريتشارد سانت جون
ماوريسيو فيسكونى	١١٩، ١٧٩ ريتشارد سانت جون
كريج فينتر	٣٧ ريتشارد سانت جون
إيفا فيرتيز	٧٨ ريتشارد سانت جون
بروس فيلانش	١٥٢ ريتشارد سانت جون
روجر فون أويك	٢٥٤ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
مارلين فوس سافانت	١٤٨ لم يتم العثور على المصدر الأصلى للمقولة
إليوت وال	٢٢٩ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

سام والتون	١٥٣، ٢١٥ لم يتم المثور على المصدر الأصلى للمقولة
روبرت وارد	٢٥، ١٠٦، ٢٤٢ ريتشارد سانت جون
جون وارنوك	٢٧٤ ريتشارد سانت جون
جيمس واطسون	٩٩ ريتشارد سانت جون
ويندى واطسون	٢٨٧ ريتشارد سانت جون
إريك فاينماير	٢٨، ١٩٢ إريك فيهنماير، كتابTouch the Top of the World(copyright c 2002 Erik Weihenmayer by) استخدم بتصريح من دار Dutton التابعة لمؤسسة Penguin Group (USA).
جاك ويلش	٤٤ جانيت لوى، كتاب Jack Welch Speaks (John Wiley & sons inc 1998) أعيد طبعه بتصريح من شركة John Wiley & sons. ١٠٣ تارلز آر دى جونيور و بولى لاباري، مقالة "store GE: just your average everyday, 60 $ billion family grocery"، مجلة اندسترى ويك، ٢ مايو ١٩٩٤. ١٣٩ جاك ويلش، خطاب لحاملى الأسهم، الاجتماع السنوى لشركة جنرال اليكتريك، مدينة إيراى الصناعية، ولاية بنسلفانيا، ٢٥ أبريل ١٩٩٠. ١٧٩ على خشبة المسرح فى الاحتفال السنوى السابع لتقديم جوائز العمل والذى أقيم بمعهد America ٢٠٦ جانيت لوى، كتاب Jack Welch Speaks (John Wiley & sons inc 1998) ص ٧٨ أعيد طبعه بتصريح من شركة John Wiley & sons.
ليزلى ويستبروك	٩٧، ١٣٥ ريتشارد سانت جون
تيد ويليامز	١٨١ لم يتم المثور على المصدر الأصلى للمقولة
بروس ويلز	٤٢ مجلة نيو أيديا
أوبرا وينفرى	٢٦١ جوان باول، مقالة "I was trying to fill something deeper" مجلة جود هاوسكيبينج، أكتوبر ١٩٩٦، ص ٨٠. ٩٥ دانا كينيدى، مقالة "Oprah: Act Two" مجلة انترتينميت ويكلى، ٩ سبتمبر ١٩٩٤ ص ٢٠ . ١٣٢ برنامج live larry king حلقة "Oprah Winfery Discusses her success"، سى إن إن، ثم بثه ٤ سبتمبر ٢٠٠١، ١٨٦ ميرنا بليث، مقالة "Advice from Oprah" جريدة ليديز هوم، فبراير ١٩٩٥ ص ١٠. ١٩٨ بوب جريب وأوبرا وينفرى، مقال How She Did IT: Winfery's Fitness Success Is Detailed in a five part series" جريدة إس تى. لويز بوست ديسباتش، ٦ يناير ١٩٩٧، ص ١
شيلدون وايزمان	٤٤، ١٠٩ ريتشارد سانت جون
مايكل وولف	٢٨٧ ريتشارد سانت جون
جون وودن	١٨٤ على خشبة المسرح بمؤتمر تى إى دى، فبراير ٢٠٠١ ٢٩٤ جون وودن و ستيف جاميسون، كتاب Wooden(Chicago: McGraw-Hill Contemporary, 1997) ص ١٤٤ ٢٠٨ نفس المصدر السابق ص ٨٠
كين وودرو	٦٩، ٢٩٦ ريتشارد سانت جون
تايجر وودز	١٩، ٨٥، ١٧٤، ٢٤٨ برنامج Larry King Weekend حلقة "Tiger Woods: A golf legend"، شبكة سى إن إن، ١٥ أبريل ٢٠٠١. ٨١، ٨٢ كام كول، مقالة "Golf's favoured son" ناشونال بوست، ١٣ يونيو ٢٠٠١
هاوكسلى وركمان	١٨٠ آرون ويرى، مقالة "He just wants you to listen" ناشونال بوست، ٢٢ ديسمبر ٢٠٠٣
فرانك لويد رايت	٢٩٢ فينسنت سكالى، من أشهر أساتذة جامعة يال، متخصص فى تاريخ الفنون
ريتشارد شاول فيرمان	١٥٤، ١٧٩ ريتشارد سانت جون ٢٧٢ كتاب Information Anxiety 2 الناشر Que
ساندرا ينجلينج	١٩ ريتشارد سانت جون
بيب ديدريكسون زاهارياس	٨٥ كريس ويل فريمان، كتاب The Book of Florida Wisdom الناشر Walnut Grove Press (١ مارس ١٩٩٦)

www.ibtesama.com/vb

جريج زشيك	٤٢ ريتشارد سانت جون
زيج زيجلر	٢١٤ لم يتم المثور على المصدر الأصلى للمقولة
دونالد زيرالدو	١٩٦ ريتشارد سانت جون
موسيس زنايمر	٢٩٢ ريتشارد سانت جون
ديفيد زوسمان	٢٢٥ ريتشارد سانت جون

www.ibtesama.com/vb

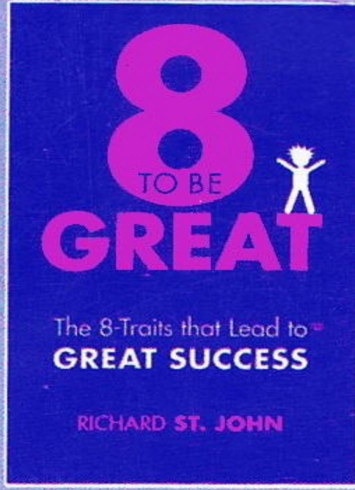
** معرفتي **
www.ibtesama.com/vb
منتديات مجلة الإبتسامة

www.ibtesama.com/vb

www.ibtesama.com/vb

السمات الثمانى المشتركة للأشخاص الناجحين

٨ صفات لتكون



"يجب عليك أن تتحلى بهذه السمات الثمانى كى تحظى بالنجاح. سوف أشترى هذا الكتاب وأجرى محادثات أسبوعية مع أطفالى".

جيمس كاميرون، المخرج السينيمائى الذى حصل على جائزة أوسكار، ومن أفلامه تيتانك وأفاتار، أكثر فيلمين حققا إيرادات فى التاريخ

"أعتقد أنه كتاب رائع! فهو ملىء بالدروس البسيطة المتعلقة بسبل النجاح الحقيقية، بالإضافة إلى كونه يفند العديد من الخرافات".

جيف سكول، شارك فى تأسيس موقع *eBay*

"ياله من كتاب عظيم! لقد أعطيت نسخًا منه لمدرائى".

براد ولانسكى، مدير التجارة الإلكترونية، شركة أورفيس

"لقد قرأت ١٥٠ كتابا عن النجاح، ويمكننى القول إن هذا الكتاب هو أحد أفضل كتابين قرأتهما فى هذا الصدد؛ فهو يوضح الأمر ويعرضه بطريقة مفهومة. إنه حقا كتاب عملى".

مايك هيتور، مؤسس وكبير المديرين التنفيذيين بشركة أفنو ماركيتينج

مجلة الابتسامة

"بالطبع أحب هذا الكتاب، وعادة ما أقوم بتصفحه عندما أكون بحاجة للإلهام. إنه منحة عظيمة للعالم".

جيسيكا سويتزر، المدير العام بشركة رودر فين

"ياله من كتاب مدهش بالفعل! فضلا عن كونه مبهرًا ومتميزًا، وبقدر عمقه فهو يتصف بسلاسة الأسلوب".

جيفرى آبرامز، المخرج الحاصل على جائزة إيمى عن المسلسل التلفزيونى "*Lost*"

** معرفتي **

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
...not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

6 281072 067465
282204977

www.ibtesama.com/vb

Exclusive
For
www.ibtesama.com

www.ibtesama.com/vb